



Entrepreneurs

5^e édition

Réussir son activité en solo

**Métiers du Conseil,
de la Formation et des Services**

Véronique **Chambaud**

DUNOD

SHOUT
SHARE **IT**



Conseiller éditorial :
Catherine LÉGER-JARNIOU

Maître de conférences à l'université Paris-Dauphine
et responsable du Master Entrepreneuriat

— Titres parus dans la collection —

- Hugues BERNET-ROLLANDE, *TPE/PME, pilotez votre projet informatique*, 2011
- Céline BOUVERET-RIVAT, Catherine MERCIER-SUISSA, *PME : Conquérir des parts de marché à l'international*, 2010
- Véronique CHAMBAUD, *Guide juridique et fiscal de l'artiste*, 4^e édition, 2010 ; *Guide fiscal et social des associations*, 2006 ; *Réussir son activité en SARL*, 3^e édition, 2008 ; *Guide fiscal et social du créateur d'entreprise*, 6^e édition, 2011 ; *Réussir son activité en solo*, 5^e édition, 2011
- Pascal CHAUVIN, *Communiquer avec un petit budget*, 3^e édition, 2008 ; *Entreprendre dans les services à la personne*, 2008
- Jean-Marie COURRENT, Sylvie SAMMUT, *Élaborer son dossier financier de création*, 3^e édition, 2006
- Didier DALIN, *Les 101 questions juridiques de l'entrepreneur*, 2009
- Bérangère DESCHAMPS, Robert PATUREL, *Reprendre une entreprise... saine ou en difficulté*, 3^e édition, 2009
- Valérie FROGER, *La création d'entreprise de A à Z*, 2^e édition, 2009 ; *Auto-entrepreneur : toutes les réponses à vos questions*, 2^e édition, 2011
- GREFFE, *Se mettre à son compte*, 7^e édition, 2009
- Katherine GUNDOLF, Annabelle JAOUEN, *Diriger sa petite entreprise*, 2011
- Dominique IMPÉRIAL, Gérard PETITEAU, *Seniors, devenez consultants*, 2010
- Catherine LÉGER-JARNIOU, *Construire son business plan*, 2^e édition, 2010 ; *Réaliser l'étude de marché de son projet d'entreprise*, 3^e édition, 2007
- Thierry LIBAERT, Jean-Marie PIERLOT, *Communication des associations*, 2009
- Carole LOGIEZ, Élisabeth VINAY, *Entreprendre dans les services*, 2^e édition, 2006
- Pascal MADRY, *Créer son commerce*, 2006
- Nathalie OLIVIER-BICHARD, *La boîte à outils RH de l'entrepreneur*, 2006
- Catherine POMPEI, Roland BRÉCHOT, *Consultants, trouvez vos premières missions et développez votre business*, 2^e édition, 2008
- François-Xavier SIMON, *L'entrepreneur et son banquier*, 2004
- Christian ROMAIN, *Vendre du conseil... efficacement*, 2008
- Claude VALLON, Véronique CHAMBAUD, *Associations mode d'emploi – Créer, gérer, animer*, 6^e édition, 2006

Entrepreneurs

Réussir son activité en solo

Métiers du Conseil, de la Formation et des Services

Véronique Chambaud

5^e édition

DUNOD

Du même auteur

Guide fiscal et social du créateur d'entreprise, 6^e édition, 2011.

Guide juridique et fiscal de l'artiste, 4^e édition, 2010.

Réussir son activité en SARL, 3^e édition, 2008.

Table des matières



© Dunod, Paris, 2011
ISBN 978-2-10-055855-1

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2^e et 3^e al., d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

Introduction

1

Chapitre 1 Se lancer en solo

Profiter des opportunités

3

Travailler en solo

5

Avez-vous l'étoffe d'un solo ?

7

Chapitre 2 Choisissez votre statut juridique

La nature juridique de votre activité

13

Quelle activité allez-vous exercer ?

13

La définition de l'activité libérale

18

La liberté d'entreprendre

20

La création en Europe

22

Le respect d'une déontologie

23

Le choix de votre structure d'exercice

25

La simplicité de l'entreprise individuelle

26

La sécurité d'une société

31

Comment mêler amour et affaires

36

Le conjoint collaborateur

36

Le conjoint salarié

37

Chapitre 3 Préparez votre installation

L'évaluation de la viabilité de votre activité	42
Création ou reprise ?	45
Le choix de votre lieu d'installation	46
L'installation à domicile	47
L'hébergement	48
L'achat ou la location d'un local professionnel	49
Vos premières démarches	51
Ouvrir un compte bancaire	51
Trouver un financement	52
Ouvrir une ligne téléphonique	54
Savoir être mobile	54
Être présent sur le web	55
Acquérir votre matériel	59
La protection de vos idées et de votre nom	60
Les formalités de déclaration d'activité	62

Chapitre 4 Déterminez votre protection sociale

Le statut social d'indépendant	65
Votre immatriculation sociale	67
Les aides et exonérations sociales à la création	68
Le congé pour création d'entreprise	68
L'exonération de cotisations des demandeurs d'emploi	69
L'exonération de cotisations des salariés créateurs	70
Le droit au maintien des allocations sociales	70
L'aide à la création d'entreprise de Pôle emploi	72
La minoration des cotisations sociales	72
Votre protection sociale obligatoire	74
L'assurance maladie et les prestations familiales	74
La formation professionnelle	76
L'assurance vieillesse obligatoire	77

Vos assurances complémentaires	81
La protection sociale de votre conjoint	84
Le paiement de vos cotisations sociales	85
L'assiette de vos cotisations sociales	85
Le paiement de vos cotisations sociales	86
Les impôts sociaux : CSG et CRDS	88
Le contrôle de vos cotisations sociales	89

Chapitre 5 Estimez l'imposition de votre activité

Votre régime d'imposition	94
Votre régime de déclaration	97
Le virtuel : le régime micro-entreprise	97
Le réel : la déclaration contrôlée	100
Le changement de régime fiscal	101
La détermination de votre bénéfice imposable	101
Votre actif professionnel	102
Vos recettes imposables	105
Vos charges déductibles	106
Les règles d'amortissement	109
L'intérêt de l'adhésion à une association de gestion agréée	111
Les avantages fiscaux à la création	112
Le report des déficits	112
La déduction des frais d'établissement	112
L'allègement d'impôt sur les bénéfices	113
Le paiement de votre impôt sur le revenu	113
La taxe sur votre valeur ajoutée TVA	114
Les activités taxables	114
Le calcul de la TVA exigible	116
Votre déclaration de TVA	117
Les impôts locaux	119
La contribution économique territoriale (CET)	120

La taxe d'habitation	123
Les taxes foncières	123
L'impôt de solidarité sur la fortune	124
Le contrôle fiscal	125

Chapitre 6 Optimisez votre gestion

La garantie de vos prestations	128
Vos prestations	128
De l'intérêt d'un contrat de prestation	130
Votre rémunération	133
Les honoraires	133
Les factures	134
La gestion des impayés et des mauvais payeurs	136
La relance des clients	137
L'action en recouvrement	138
Les factures non recouvrables	138
La comptabilité libérale	139
Vos obligations comptables	139
Les documents à conserver	140
La gestion de votre trésorerie	141
Les placements exonérés	141
La taxation des revenus d'actions ou d'obligations	142
L'imposition de vos plus-values mobilières	143
La solution de vos litiges	144

Chapitre 7 Protégez-vous et assurez vos risques

Vos assurances personnelles	148
L'assurance en responsabilité civile	148
L'assurance chômage	150
L'assurance prévoyance	152
Les assurances de votre activité	153
Votre responsabilité professionnelle	154
L'étendue de votre responsabilité	155
La limitation de votre responsabilité	156

La responsabilité de votre conjoint	159
Les obligations de votre conjoint	160
La protection de votre conjoint	161

Chapitre 8 Valorisez votre activité

Évaluez votre rentabilité	164
Communiquez en solo	165
Faites-vous mieux rémunérer	167
Défendez vos tarifs	168
Gagnez du temps	169
Réduisez vos coûts	170
Gérez votre capital personnel	172
Soignez votre image	173
Raffinez votre accueil	174
Améliorez votre décor	175
Concilez vie professionnelle et privée	177
Cultivez la fidélité de vos clients	178
Embauchez un salarié	179
Le choix de votre collaborateur	180
Le choix du contrat de travail	182
La gestion des contraintes liées à l'embauche	185

Chapitre 9 Prévoyez la cession de votre activité

La préparation de la cession de votre activité	187
La cession de votre activité	188
Les méthodes d'évaluation de votre activité	189
Le droit de présentation de la clientèle	191
La cession des autres éléments	192
L'incidence fiscale de la cession de votre activité	192
Faire face aux difficultés financières	193
Les formalités d'arrêt de votre activité	195
Conclusion	197
Index	199

Introduction

À Eric.

Vous installer à votre compte, vous y songez depuis un moment. Et vous n'êtes pas seul. Comme vous, 4 millions de personnes en France sont attirées par la création d'entreprise et souhaitent monter leur propre affaire. Un quart d'entre elles assurent même avoir un projet précis. Et plus de 580 000 créateurs ont sauté le pas en 2009¹.

Être indépendant, c'est un rêve, une envie, un défi... Vous avez un moral d'acier, le sens des responsabilités. Vous êtes motivé et avez l'expérience de votre métier. Vous voulez créer et développer une activité de conseil, d'expertise, de formation ou de prestations aux personnes ou aux entreprises. Car vous le savez, vous avez en vous des richesses et des potentiels. Aujourd'hui, vous pouvez les exploiter. En solo. Et plus si affinités. En toute simplicité. Alors pourquoi ne pas vous installer et travailler en libéral ? C'est idéal. Les possibilités sont variées. Et il y a sans doute une opportunité pour créer votre activité.

Seulement, cela vous semble compliqué et risqué. Vous vous sentez isolé. Les démarches vous ennuiant et la paperasserie vous assomme. Et vous craignez de vous engager sans filet. Même si les formalités ont été assouplies, se mettre à son compte demeure encore pour beaucoup une véritable course en solitaire.

1. Source Insee, 2010.

Pour que cette fabuleuse aventure ne se transforme pas en affreuse épopée, cet ouvrage a pour vocation de vous accompagner dans l'élaboration et la réussite de votre projet en solo. Il vous aide à trouver les solutions efficaces pour mettre tous les atouts de votre côté et vous permettre de profiter du succès de votre nouvelle activité.

Il vous donne les repères utiles (juridiques, financiers, fiscaux, sociaux) pour réaliser dès maintenant les bons choix, prendre toutes les garanties pour vous protéger et éviter les écueils. Il répond aux questions que vous vous posez pour la bonne gestion et la valorisation de votre activité (impôts, comptabilité, assurances, arbitrage de gestion, contrôle de l'administration, recouvrement des impayés, embauche d'un salarié, préparation de votre retraite).

Vous ne manquez ni d'optimisme, ni de courage. Avec quelques conseils concrets et avisés¹, vous vous installez avec toutes les chances pour gagner et êtes assuré de réussir votre activité en solo.

Tout au long de l'ouvrage, vous trouverez des exemples, histoires, conseils, barèmes et liens utiles, repérables par des icônes :

 : exemple.

 : histoire de solo.

 : conseil ou astuce.

 : barème, calcul ou calendrier.

 : liens utiles.

1. 80 % des créateurs qui survivent après leur troisième année d'existence ont reçu l'aide de professionnels de la création à leur démarrage (conseils, avocats, comptables...). Source Institut du créateur, 2000.

Chapitre 1

Se lancer en solo

Naguère, l'activité libérale était l'apanage des médecins, avocats, architectes et de quelques experts. Aujourd'hui, grâce à la fabuleuse explosion de l'offre des services aux entreprises et aux particuliers, notamment en matière de conseil et d'expertise, l'activité n'est plus réservée à une minorité. Elle s'est même extraordinairement développée. Elle est pour vous. Car tout un chacun maîtrisant un art, un don ou une science peut se mettre à son compte afin d'en faire profession, à condition qu'il existe un marché pour faire prospérer son activité.

Profiter des opportunités

Indépendant, « one to one », Soho (small organisation home office), solo, micro-entreprise, auto-entreprise, libéral, free lance, entreprise individuelle, TPE (très petite entreprise), etc., autant de dénominations qui recouvrent une réalité et un vrai phénomène de société. Autant d'individus qui se sont lancés en indépendant et réussissent. Autant d'invites à créer sa propre activité et à s'engager dans la voie de la liberté et de la prospérité.

Être indépendant : c'est la motivation de sept créateurs sur dix. Motivation conjuguée avec l'explosion de la demande de services, conseils et expertise dans les domaines techniques, informatiques, bureautiques, artistiques, l'enseignement, l'enseignement culturel (art, musique, théâtre, etc.), le soutien sco-

laire, la formation continue, la communication, l'information, la gestion, etc. Motivation encouragée par la création de nouveaux statuts pour travailler (auto-entreprise, entreprise individuelle à responsabilité limitée, SEL, etc.), la mise en œuvre de formalités plus souples pour s'installer (SARL ou SAS à capital libre, déclarations d'activité simplifiées, déclarations en ligne, etc.), pour gérer (paiement forfaitaire des cotisations sociales ou de l'IR, déclarations fiscales et sociales en ligne, etc.).

De tout cela, les activités libérales ont profité, avec un accroissement de 86 % du nombre des créations d'entreprise pour ce secteur. Surtout en solo, puisque huit créateurs sur dix s'installent en solo, en entreprise individuelle ou société unipersonnelle¹.

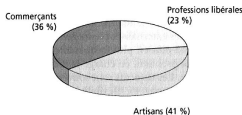
*Évolution du nombre de création d'entreprises
entre 2008 et 2009*

Secteurs d'activité	Évolution
Services aux personnes	+ 189 %
Services aux entreprises	+ 114 %
Information et communication	+ 140 %
Enseignement	+ 190 %
Arts, spectacles, activités récréatives	+ 203 %

Dans l'univers de la création d'entreprise, le solo trace son sillage. Les activités libérales et leurs statuts et régimes particuliers, bien adaptés, recueillent un assentiment croissant et suscitent un légitime engouement, majoritairement dans le secteur des services aux entreprises ou aux particuliers.

Cette évolution vers les services, les activités et les productions immatérielles annonce une tendance de nos économies. Aux États-Unis, 14 millions de Soho prospèrent, soit près de 12 % des actifs. En France, la même catégorie se retrouve généralement sous le nom et le régime libéral. On en dénombre environ

1,2 million¹, qui représentent 4 % de la population active. Si la vague Soho traverse l'Atlantique, nous devrions bientôt compter en France pas moins de 3 millions de libéraux qui viendraient rejoindre les 2 millions d'indépendants en exercice (commerçants, artisans et chefs de petite entreprise).



Répartition des indépendants

Travailler en solo

Enfants de la révolution technologique et informatique, les solos mettent à profit les transformations de la société pour lancer leur activité. À l'heure du succès et de l'efficacité des réseaux, de la virtualité, mais aussi du stress engendré par la réduction du temps de travail ou l'augmentation de la productivité, on n'a jamais été aussi bien qu'en solo. Pas tant pour être « son propre patron » que pour ne plus avoir de « patron ». Pour se retrouver, retrouver ses rythmes, ses aspirations, ses qualités, sa vitalité, en solo et repartir plus fort dans sa communauté.

Les nouvelles technologies ont bouleversé les systèmes de communication, d'information et d'organisation de la vie active. Leur développement multiplie l'efficacité et la puissance de travail. Cela augmente considérablement la capacité d'offre de services et les potentialités des indépendants. Les distances et

1. Source Insee, 2010.

1. Et 9 millions en Europe.

les limites s'évanouissent. Le temps s'accélère. Les individus se rapprochent. De nouveaux métiers et de nouveaux moyens pour les exercer apparaissent. Les services et les opportunités se multiplient. La demande grandit. Et le marché des solos se diversifie.

L'outsourcing, ou externalisation, est sans doute aussi une cause de l'essor du nombre des indépendants. Les grandes entreprises ont désormais tendance à se concentrer sur leur cœur de métier. Elles externalisent leurs activités non stratégiques et recourent de plus en plus fréquemment à des intervenants extérieurs qui prennent en charge la totalité d'une fonction ou d'un service. Les objectifs sont souvent multiples : alléger leurs charges, gagner en flexibilité, s'affranchir d'une législation du travail jugée trop contraignante ou augmenter le niveau de compétence et de spécialisation de leurs partenaires. Car l'externalisation permet de recourir à une personne qui dispose idéalement de la compétence adéquate, à un moment donné et dans une situation donnée, sans avoir besoin de la former. C'est un gain de temps, d'argent et d'efficacité. Alors quand elles le peuvent, les entreprises concluent des contrats de prestation de services plutôt que des contrats de travail.

Cela ouvre un champ presque infini de travail en solo et décide de plus en plus de personnes à s'installer à leur compte. Car les entreprises comme les particuliers ont un besoin énorme en services. Aux États-Unis, 90 % de la population active travaille dans le secteur des services. En France, ce secteur n'emploie que les deux tiers des actifs. La part des services allant croissant, cela laisse augurer une jolie perspective pour les solos dans les prochaines années.

Quand elles n'externalisent pas leurs activités, les entreprises réduisent le temps de travail ou essaient. À la faveur d'une restructuration, elles incitent leurs salariés à créer ou reprendre une activité dans le cadre de l'essaiage. Cela signifie concrètement qu'elles les aident à s'installer à leur compte soit en les accompagnant dans la définition d'un projet de création, soit en leur prêtant des locaux ou du matériel, soit en participant à la formation du capital de la nouvelle entreprise. L'essaiage rencontre un vif succès, tant du côté des entreprises que du côté

des créateurs. Et les expériences montrent que la méthode est satisfaisante. Car le taux de réussite à cinq ans des essayés est supérieur à la moyenne.

La montée en puissance des solos exprime enfin une mutation sociologique profonde. Cela dépasse la nécessité de créer son propre emploi¹. C'est un état d'esprit, un choix de vie, une volonté chevillée au corps qui apparaît parfois très jeune². Se mettre à son compte correspond à un idéal, une quête ou une reconquête de liberté. C'est le désir d'être indépendant et de prendre la barre de sa vie pour changer d'horizon, de centres d'intérêt ou de rythme de travail. Pour beaucoup, la création est souvent une occasion de se retrouver, de concilier vie professionnelle et vie privée et de parvenir à un plus grand équilibre, un épanouissement personnel et une harmonie avec soi et les autres.

Tous le savent pourtant bien. Entreprendre, c'est la quasi certitude de travailler plus³. C'est la contrepartie de la liberté. Et on s'accorde tous à penser que la liberté n'a pas de prix. Mais à terme, les créateurs ont la conviction d'avoir fait le bon choix. À 83 %, ils ne regrettent pas leur initiative et seraient prêts à recommencer.

Avez-vous l'étoffe d'un solo ?

Votre décision est arrêtée. Vous vous sentez prêt. Vous allez créer ou reprendre une activité. En solo. Mais pensez que le travail en solo ne s'improvise pas. Car il n'est pas sans aléa, ni sans tracas. Mieux vaut bien réfléchir avant de se lancer dans la créa-

1. Les chômeurs représentent un tiers des créateurs d'entreprise.
2. Une majorité de jeunes préféreraient créer un jour leur propre entreprise plutôt que d'entrer dans une entreprise existante, publique ou privée (57 % des jeunes âgés de plus de 16 ans). Sondage IFOP-Gallup/HEC, décembre 1999. La proportion atteint 59 % en Suède, 69 % au Portugal et 71 % en Allemagne.
3. 90 % des solos travaillent le samedi et 18 % prennent moins d'un jour de repos par semaine. Source Fiducial-Ifop, 2006.

tion de son affaire pour éliminer les principales difficultés et vaincre les obstacles. L'installation comporte un risque. Même si vous êtes prêt à l'assumer, il existe des outils qui permettent de l'évaluer, le réduire au plus juste, voire l'éviter. La création n'est ni le loto, ni le casino.

Alors pour commencer, faites le point. Dressez le bilan de vos talents et de vos désirs. Définissez votre offre, le service ou la prestation que vous proposez. Approfondissez votre idée, faites le profil de votre clientèle potentielle, testez votre marché. Recensez les difficultés que vous pouvez rencontrer. Il est essentiel de bien préparer votre installation pour démarrer sur de solides fondations. De nombreuses solutions existent pour tirer tous les avantages de votre nouvelle activité, en limitant les risques et les inconvénients.

Mais avant de vous lancer, le moment n'est-il pas propice pour vous interroger sur vous-même ? Car votre réussite dépend autant de votre personnalité que de votre idée et la façon dont vous la mettez en œuvre. Cet aspect est trop souvent négligé. Un peu de clairvoyance et d'humilité suffit à faire le point avant de démarrer. Après vous le constaterez, cela fait une réelle différence. Vous écarterez ainsi la plupart des sources d'échec. L'installation à votre compte ne doit pas être envisagée comme une bouée jetée à la mer. C'est une véritable opportunité. Elle ne peut résulter que d'un choix positif. Il faut une énergie et une foi à toute épreuve pour exercer et développer son activité, jour après jour. En solo, vous êtes seul maître de votre activité. Vous en assumez toutes les responsabilités et devez seul surmonter les difficultés. Alors soyez votre meilleur allié. La connaissance de soi est un fabuleux atout pour réussir. Tentez maintenant d'analyser vos motivations, vos aspirations et vos réactions dans certaines situations clés. En toute sincérité.

Pour vous aider à réfléchir sur vos atouts et en tirer le meilleur profit, il vous suffit de choisir pour chaque point l'affirmation qui vous convient le mieux (un seul choix possible).

Attribuez 1 point par réponse a, 2 points par réponse b et 3 points pour les réponses c, sauf pour la question 15. Faites le total. Et découvrez quel solo vous êtes.

Questions pour mieux vous connaître

1	a	Vous êtes sans emploi et vous voulez vous en sortir.
	b	Vous êtes salarié et vous supportez de plus en plus difficilement les contraintes que l'on vous impose.
	c	Vous souhaitez depuis longtemps vous mettre à votre compte.
2	a	Vous voulez travailler en équipe.
	b	Vous voulez travailler avec votre conjoint.
	c	Vous voulez travailler seul.
3	a	Vous redoutez de travailler sans filet.
	b	Vous aimez prendre des risques.
	c	Vous assumez vos responsabilités.
4	a	Vous n'êtes pas du tout organisé.
	b	Vous savez planifier votre temps.
	c	Vous allez toujours à l'essentiel.
5	a	Vous aimez analyser.
	b	Vous aimez négocier.
	c	Vous aimez animer.
6	a	Vous êtes plutôt timide.
	b	Vous avez le contact facile.
	c	Vous entrez en contact avec aisance et naturel.
7	a	Vous n'avez aucun diplôme, vous êtes un homme (une femme) de terrain.
	b	Vous avez tous les diplômes et la formation nécessaires.
	c	Vous allez suivre une formation complémentaire.
8	a	Vous êtes un solitaire.
	b	Vous avez quelques amis.
	c	Vous êtes un homme (une femme) de réseau.
9	a	Votre famille vit mal votre projet.
	b	Votre entourage vous encourage.
	c	Votre famille et votre conjoint soutiennent votre projet.
10	a	Vous avez peu d'expérience de votre future activité.
	b	Vous avez déjà travaillé dans ce domaine.
	c	Vous avez une solide expérience dans ce domaine.
11	a	Vous n'avez jamais assumé de responsabilité.
	b	Vous avez assuré un travail de coordination.
	c	Vous avez déjà occupé un poste de direction.
12	a	Vous ne savez pas parler d'argent.
	b	Vous appelez un chat, un chat.
	c	Vous connaissez la valeur de vos services et en demandez le prix.
13	a	Votre vie professionnelle passe avant tout.
	b	Vous savez ménager votre vie professionnelle et vie familiale.
	c	Votre vie privée est un bien protégé.
14	a	Vous ne savez pas quand vous allez vous installer.
	b	Vous envisagez de vous installer dans un an.
	c	Vous démarrez le mois prochain.
15		Question subsidiaire. Selon vous, le travail sert à - gagner de l'argent ? - se développer personnellement ? - aider ? Servir ? - avoir des amis ? - gagner des honneurs ? - être en sécurité ? - être reconnu ? - réussir ?

Vous avez moins de 15 points : vous êtes un **solo contenu**.

L'aventure de la création d'entreprise vous tente. Mais vous n'êtes pas tout à fait prêt. D'autant que vous n'êtes pas sûr de votre projet et ne vous sentez pas toujours soutenu par votre entourage. Vous êtes pourtant un passionné, prêt à relever le défi. Si vous redoutez les pièges de la création, apprenez à les surmonter. Montez bien votre projet, explorez votre marché, consultez un conseil en création, rejoignez un réseau, et lancez-vous quand vous vous sentez prêt.

Vous avez entre 15 et 28 points : vous êtes un **solo résolu**. Vous avez envie d'être indépendant. Vous supportez mal les pesanteurs du salariat. Et vous avez l'esprit d'entreprise. Vous êtes bien décidé à changer de vie. Ce que vous ne savez pas, vous l'apprendrez sur le terrain ou en chemin. L'important pour vous est de foncer. En découvrant les astuces de la création, vous saurez comment en tirer le meilleur profit pour réussir. Préparez bien votre projet, mobilisez vos appuis, entourez-vous de toutes les garanties et démarrez.

Vous avez plus de 28 points : vous êtes un **solo absolu**.

Ce projet d'installation vous tient à cœur depuis longtemps et vous vous y êtes bien préparé. Vous avez la passion et l'ambition. Indépendant, vous avez besoin de vous dépasser. Vous êtes prêt à prendre des risques et à les assumer. Quand vous jouez, c'est pour gagner. Vous avez mis toutes les chances de votre côté pour réussir. En valorisant bien votre capital personnel, vous êtes assuré d'augmenter la rentabilité de votre affaire dès la création. Alors foncez.

Maintenant, vous avez trouvé votre dynamique personnelle. La question subsidiaire vous a permis d'élargir votre champ d'investigation. Vous avez identifié vos motivations, vos ambitions, vos atouts et les problèmes à surmonter. Vous avez des réponses pour désormais déjouer les pièges tendus par vos émotions. C'est l'occasion de peaufiner votre projet de création. Apprendre à vous connaître va vous aider tout au long de votre activité en solo. Vous saurez ainsi garder intacte votre capacité d'adaptation et d'anticipation et éviter les échecs qu'engendre la frustration.

Cela vous donne aussi des clés pour définir votre nouveau projet de vie et de réunir tous les moyens pour le réussir.

Chapitre 2

Choisissez votre statut juridique

Vous avez décidé de vous lancer. Partisan et pratiquant de l'indépendance, vous vous dites, comme plus de la moitié des créateurs : « Mieux vaut un petit chez soi qu'un grand chez les autres. » Mais votre décision de vous mettre à votre compte a une implication juridique majeure. Elle vous transforme en entrepreneur. Et vous devez choisir un statut juridique pour votre entreprise, soit celui de l'entreprise individuelle, soit celui de la société. Ce choix est fondamental. Il a des conséquences patrimoniales, sociales et fiscales importantes et conditionne votre projet, humainement et financièrement. Il est donc à réaliser en même temps que vous vous interrogez sur la préparation matérielle de votre activité.

Vous devez dès à présent connaître tous les avantages et inconvénients, présents et à venir, de votre choix pour apprécier si cela cadre avec votre projet et vos possibilités. Car votre statut doit accompagner, faciliter la réussite de votre activité et non la perturber. Trop de créateurs l'apprennent à leurs dépens et rencontrent de graves difficultés par la faute d'un statut mal choisi : imposition exagérée, responsabilité illimitée, obligations de gestion répétées, etc. Autant dire que cette étape n'est pas à négliger.

De très nombreuses activités peuvent être exercées en solo. Commerce, artisanat, professions libérales, les possibilités ne manquent pas. Mais c'est dans le domaine libéral que les oppor-

tunités sont vraiment variées. Et elles sont très intéressantes. En plus de toutes les professions réglementées auxquelles nous pensons d'emblée (médecins, infirmiers, vétérinaires, avocats, notaires, huissiers...), vous avez accès à toutes les activités de conseil, consultant, formateur, expert dans tous les secteurs correspondant à vos compétences, formations ou aspirations. Ce sont toutes des activités libérales que vous pouvez exercer librement (cf. liste indicative en pages suivantes).

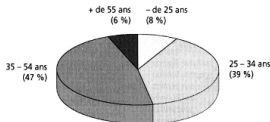


Portrait de solo

La création en solo représente 80 % des créations d'entreprise. C'est dire l'immense élan économique qu'elle exprime. L'explosion de la demande de services aux entreprises et aux particuliers, notamment en matière de conseil, d'expertise, de services de proximité ou de loisirs amplifie la tendance. Comme les nouvelles technologies ou la réorganisation du travail, qui favorisent essaimage et sous-traitance. D'autant qu'il n'y a pas d'âge pour créer son activité. 39 % des créateurs sont âgés de 25 à 34 ans (contre 27 % de la population active dans la même tranche d'âge). 47 % ont entre 35 et 54 ans, 6 % 55 ans et plus (source Insee, 2000). Mais les chiffres sont là pour l'attester. Mieux vous préparez votre projet et plus vos chances de succès sont augmentées. Et les plus de 40 ans ont un développement très dynamique, avec des perspectives d'embauche pour plus de la moitié, comme ceux qui ont l'expérience d'une autre création d'entreprise.

À tort, la situation des solos est présentée comme plus risquée car le taux de survie à trois ans est inférieur à celui des sociétés (54 % contre 75 %). C'est sans compter les solos qui cessent leur activité en indépendant pour créer une société et développer leur entreprise avec une efficacité décuplée.

En outre, plus le solo est diplômé de l'enseignement supérieur, plus il est expérimenté et plus il rencontre le succès (moins de 25 % d'échecs à trois ans). Et comme pour les activités de conseil et d'ingénierie, les trois quarts des solos sont diplômés du supérieur, les chiffres peuvent être relativisés. D'autant que le problème est aussi financier. Plus des deux tiers des solos commencent avec un investissement inférieur à 8 000 € et un tiers avec moins de 1 500 €. Ce manque de moyens est souvent source de difficultés. Ceux qui commencent avec plus de 40 000 € ont un taux de survie proche de 95 %. Alors, ayez la bonne idée ou l'expérience de votre métier, montez bien votre projet, notamment au plan financier, et vous voilà paré pour réussir votre nouvelle activité.



Répartition des indépendants

La nature juridique de votre activité

Il est important de vous interroger sur la nature de votre activité. Ce n'est pas une question de pure forme. Car d'elle dépend le statut juridique que vous allez pouvoir choisir, la réglementation que vous devez connaître et respecter, les impôts et les charges sociales à payer et les tribunaux compétents en cas de litiges.

Quelle activité allez-vous exercer ?

Toute activité lucrative est commerciale, artisanale, agricole ou libérale. Commerçants, artisans, agriculteurs, libéraux, tous peuvent être ou non des solos et opter pour le statut d'indépendant. À vous de déterminer la nature de votre activité.

Vous avez défini l'offre que vous souhaitez proposer à vos clients. En quoi consiste-t-elle ? Fabriquer, vendre un produit ? Délivrer une prestation de services ? Une prestation intellectuelle ? Une expertise ? Donner des cours ? Auditer ? Servir d'intermédiaire ? Accompanyer ? Conseiller ? Former ?

Exemples d'activités libérales

acupuncteur
 administrateur de biens *
 administrateur judiciaire *
 agent
 agent artistique
 agent d'assurance *
 agent littéraire
 analyste boursier
 analyste économique
 analyste financier
 analyste programmeur
 animateur
 animateur de forum
 animateur de loisirs
 anthropologue
 arbitre
 archéologue
 architecte *
 architecte de réseaux
 archiviste
 artiste libre
 assistante maternelle agréée *
 assureur *
 astrologue
 attaché de presse
 audioprothésiste *
 auditeur
 conseil en analyse sociologique
 conseil en assurance
 conseil en audiovisuel
 conseil en bourse
 conseil en brevet
 conseil en commerce électronique
 conseil en commerce extérieur
 conseil en communication
 conseil en communication interne
 conseil en création d'entreprise
 conseil en développement d'entreprise
 conseil en développement personnel
 conseil en développement local
 conseil en économie
 conseil en économie privée
 conseil en économies domestiques

auteur compositeur
 auteur interprète
 auteur réalisateur
 avocat *
 biographe d'entreprise
 biologiste *
 cartographe
 cartomancien
 chiropracteur
 chirurgien *
 chirurgien dentiste *
 clown
 coach
 commissaire aux comptes *
 commissaire d'avarie
 commissaire priseur *
 compositeur interprète
 comptable *
 concepteur de logiciel
 concepteur de sites
 conciliateur
 conducteur de projet
 conférencier
 conseil artistique
 conseil commercial
 conseil conjugal
 conseil en achat et logistique
 conseil en recherche et développement
 conseil en recrutement
 conseil en réduction de coûts
 conseil en relations publiques
 conseil en réseaux
 conseil en réseaux de distribution
 conseil en ressources humaines
 conseil en sécurité
 conseil en stratégie d'entreprise
 conseil en stratégie professionnelle
 conseil en stratégies sociales
 conseil en systèmes
 conseil en technologies
 conseil en veille scientifique
 conseil en voyages

conseil en études financières
 conseil en formalités
 conseil en formation
 conseil en gestion
 conseil en gestion d'immobilier
 conseil en gestion de patrimoine
 conseil en gestion de personnel
 conseil en gestion du risque client
 conseil en gestion du temps
 conseil en image
 conseil en informatique
 conseil en ingénierie sociale
 conseil en intelligence économique
 conseil en ligne
 conseil en logistique
 conseil en loisirs
 conseil en management
 conseil en marketing
 conseil en mercantique
 conseil en mobilité personnelle
 conseil en multimédia
 conseil en organisation
 conseil en organisation d'entreprise
 conseil en orientation scolaire
 conseil en politique salariale
 conseil en propriété industrielle *
 conseil en propriété littéraire
 conseil en protocole
 conseil en publicité
 conseil en qualité
 ethnologue
 étio-pathe
 expert
 expert agricole *
 expert financier
 expert foncier *
 expert forestier *
 expert immobilier
 expert informatique
 expert judiciaire *
 expert maritime
 expert-comptable *
 formateur
 formateur animateur
 garde d'animaux domestiques

conseil environnement
 conseil extranet
 conseil familial
 conseil financier
 conseil immobilier
 conseil internet
 conseil intranet
 conseil matrimonial
 consultant
 correcteur
 courtier *
 créateur d'intérieur
 créateur de mode
 créateur de paysage
 cyber-conseil
 cyberthécaire
 cyberveilleur
 décorateur d'intérieur
 designer
 dessinateur
 détective privé
 développeur de logiciels
 diététicien *
 dresseur d'animaux
 documentaliste
 éco-interprète
 écologue
 écrivain
 écrivain public
 éducateur
 enquêteur
 entraîneur *
 ergonome
 manipulateur
 maquettiste
 marionnettiste
 masseur
 masseur kinésithérapeute *
 médecin généraliste *
 médecin spécialiste *
 médiaplanner
 médiateur
 mésothérapeute
 metteur en scène
 moniteur

garde du corps
garde malade
généalogiste
géologue
géomètre *
géront-assistant
gestionnaire de patrimoine
graphiste
graphologue
greffier *
guide
guide de mer
guide de montagne
guide interprète
guide touristique
holothérapeute
hotliner
huissier *
illustrateur
infirmier *
infographiste
informaticien
ingénieur conseil
interprète
inventeur
iridologue
journaliste indépendant
lecteur à domicile
liquidateur judiciaire *
magnétiseur
maître d'œuvre en construction
maître d'ouvrage
mandataire
mandataire liquidateur *
testeur
topographe
traducteur
urbanologue
vétérinaire *

naturopathe
notaire *
œnologue
orthopédiste *
orthophoniste *
ostéopathe
pédicure podologue *
pharmacien *
politologue
précepteur à domicile
producteur
professeur de chant
professeur de danse
professeur de gymnastique *
professeur de musique
professeur de yoga
professeur indépendant
programmeur
prostitué(e)
psychanalyste
psychologue *
psychomotricien *
psychothérapeute *
puéricultrice *
rédacteur technique
réflexologue
sage femme *
scripte
sexologue
sexothérapeute
sociologue
sophrologue
sourcier
sportif professionnel
styliste
visiteur médical *
voyant(e)
webexpert
webmaster

* Cette activité relève d'une profession réglementée ou dont l'usage du nom est soumis à certaines conditions.

Et toutes les activités que vous pouvez imaginer et créer.

Votre activité est commerciale quand vous achetez un bien en vue de le revendre ou vendez une chose matérielle ou immatérielle. Dans le cadre de votre profession, vous réalisez des opérations commerciales et des actes de commerce. Avec le projet d'acheter des vêtements, des meubles ou des livres pour les revendre, vous vous destinez à devenir commerçant. Vous l'êtes également si vous vendez des voitures, si vous louez du matériel, si vous montez une agence de voyages ou une entreprise de transport de marchandise ou de personnes. Vous dépendez la Chambre de commerce et d'industrie pour vos formalités.

Votre activité est artisanale lorsqu'elle est manuelle, si vous n'achetez pas mais fabriquez vous-même le produit que vous vendez, si vous réparez du matériel ou transformez des objets, si vous effectuez des prestations de services. Vous êtes artisan, tels un coiffeur, un menuisier, un chocolatier, un carrossier, un prothésiste dentaire ou un joaillier. Vous relevez de la Chambre de métiers, tant que vous employez moins de dix salariés.

Votre activité est agricole si elle consiste en la maîtrise et l'exploitation d'un cycle biologique de caractère animal ou végétal. Si vous êtes agriculteur, viticulteur, aviculteur, pisciculteur, éleveur d'animaux, producteur de végétaux, vous effectuez vos démarches administratives à la Chambre d'agriculture.

Toutes **les autres activités sont libérales**. Elles concernent la fourniture de prestations de nature intellectuelle ou artistique. Les prestations intellectuelles sont par nature civiles. Leur caractère immatériel les distingue des prestations de services artisanales. Elles sont constitutives d'une activité libérale quand elles sont dispensées de manière indépendante. Elles sont rattachées à l'Urssaf pour les formalités.

L'entrepreneur libéral a vocation à exercer une prestation de nature intellectuelle (immatérielle) mais il peut réaliser occasionnellement des actes matériels. Si cela représente une part marginale de son activité, c'est sans incidence sur son appartenance juridique. De la même façon, un libéral peut fort bien conclure avec ses clients des contrats commerciaux, tel que le contrat de mandat sans perdre son statut.

Et dans certaines circonstances, en se développant, une activité libérale peut avoir de véritables extensions commerciales.

Alors il est possible qu'il devienne intéressant d'opter pour un statut commercial pour donner de nouvelles chances ou des perspectives d'évolution différente à son affaire.

66 Pierre, web-gourmet

Pierre est un gourmet. Il est un fin connaisseur de tous les endroits où il peut trouver son gâteau préféré : la tarte au citron meringuée. Passionné d'informatique, il décide de créer un site sur Internet pour y recenser les meilleures pâtisseries de Paris. Parti comme une histoire à savourer, le site connaît vite le succès. Fréquentation en hausse. Annonceurs en quête. Des recettes se profilent bientôt à l'horizon. Et il ne s'agit pas de menues miettes. Auteur du site, Pierre songe à présent à exploiter son idée. Il lui faut pour cela se mettre en société pour récolter les fruits de la publicité et gérer une affaire bien montée. Pour qu'elle ne retombe pas comme un soufflé.

La définition de l'activité libérale

L'activité libérale est un domaine bien propice aux solos. Vous pouvez vous ranger sous cette bannière si votre entreprise consiste en une activité à prépondérance intellectuelle. Concrètement, celle-ci se traduit par la pratique personnelle d'un art ou d'une science, exercés de manière indépendante, tant dans le choix des clients que le choix des conseils ou des actes dispensés.

L'entreprise libérale réunit toutes les personnes qui font commerce de prestations de nature intellectuelle, scientifique ou artistique, c'est-à-dire de prestations de services immatériels au sens large. Il regroupe un grand nombre d'intervenants, comme les professions juridiques, les conseils, les consultants, les professions médicales, les activités de formation ou d'enseignement, toutes les professions dites para-normales (astrologues, cartomanciens, magnétiseurs...) ou para-médicales (masseurs, psychanalystes...). Ainsi, vous pouvez exercer en libéral les activités de conseil, consultant, formateur, expert dans tous les domaines correspondant à vos compétences, à votre expertise. À une condition définitive et absolue : l'indépendance.

C'est elle qui donne sa marque au statut et permet d'en conserver tous les avantages. Car toutes les activités libérales ou presque peuvent aussi être exercées dans le cadre d'un contrat de travail. Pour preuve, les médecins, les juristes, les conseils financiers et toutes les compétences salariées employées dans les entreprises.

En revanche, toutes les activités salariées ne peuvent pas être exercées en indépendant. Certaines ne s'externalisent pas ou ne se singularisent pas. C'est une question de forme autant que de fond. En toutes circonstances, c'est l'indépendance qui permet de gagner et garder ses galons de libéral. Sinon un contrat de prestation peut être contesté par l'administration, considéré comme un contrat de travail et requalifié, avec toutes les conséquences et les dépenses que cela implique : charges sociales des salariés, congés payés, cotisations chômage, etc.

Pour échapper à cette menace, vous devez éviter d'avoir un unique client duquel vous êtes forcément dépendant. Soyez notamment vigilant lorsque vous travaillez avec votre ancien employeur. Et en règle générale, il est recommandé de refuser les consignes ou les directives de travail trop rigides qui risquent d'induire un manque d'initiative ou une relation de subordination.

66 Alexa, rédactrice indépendante

Alexa écrit, surtout des articles pour les journaux. Elle s'est mise à son compte pour garder sa liberté. Seulement voilà, elle redoute comme la guigne de travailler pour les agences de communication. À plusieurs reprises, l'Urssaf est venue lui demander des comptes au motif qu'elle recevait de leur part des instructions trop précises pour écrire. Elle a eu beau protester. Ses contrats ont été requalifiés en contrats de travail. Et elle a dû payer des charges sociales supplémentaires. Alexa y regardera désormais à deux fois avant de se laisser séduire par les sirènes de la publicité.

L'enjeu est clair. Votre activité libérale vous donne droit au statut social et fiscal d'indépendant, avec des charges moins lourdes et une protection sociale plus souple, l'imposition de

vos bénéfices dans la catégorie des BNC (bénéfices non commerciaux), des obligations comptables allégées et divers autres menus privilèges. Mais dans l'exercice de votre activité, vous devez préserver une indépendance absolue pour avoir droit à ces avantages et les conserver.

La liberté d'entreprendre

Depuis la loi Le Chapelier (2 mars 1791) qui protège la liberté du commerce et de l'industrie, vous avez la liberté totale de créer votre entreprise, dans le respect de l'ordre public, des bonnes mœurs et de la loi. Vous êtes libre d'entreprendre et libre d'exploiter votre affaire, c'est-à-dire la conduire comme vous l'entendez tant dans le choix de vos clients que dans celui de vos investissements, partenaires ou conditions de travail. Que vous soyez un homme ou une femme. Quand quatre créateurs sur dix sont des créatrices, la précision vaut le détour. Car la création n'a pas toujours été accessible aux deux sexes. Mais à tout principe, il y a des exceptions. Toutes les activités ne sont pas libres dans le domaine libéral.

Certaines professions sont réglementées. Leur accès est conditionné par l'obtention d'un diplôme ou d'une autorisation. Et leur pratique est organisée et contrôlée par des ordres ou des syndicats professionnels.

Parmi les principales professions réglementées, il convient de citer les professions juridiques (avocats, avoués, notaires, huissiers), para-juridiques (experts-comptables), médicales (médecins généralistes et spécialistes, chirurgiens-dentistes, vétérinaires, sages-femmes, pharmaciens), para-médicales (auxiliaires médicaux, infirmiers, masseurs-kinésithérapeutes, pédicures, psychologues, orthophonistes, opticiens, audioprothésistes) ou techniques (architectes, géomètres, agents généraux d'assurance...). Toutes sont soumises à des règles d'accès strictes.



Créer au féminin

Si la loi Le Chapelier a institué la liberté du commerce et de l'industrie, le Code civil de 1804 a prévu de sérieuses restrictions pour la femme

mariée. En effet, il résultait des liens du mariage que la femme demeurait sous la puissance maritale et n'avait pas la capacité de faire des actes juridiques. Elle ne pouvait donc pas créer d'entreprise. Seule la célibataire ou la veuve était autorisée à le faire. Il a fallu attendre les lois du 18 février 1938 et du 22 septembre 1942 pour que soit enfin reconnue la pleine capacité juridique de la femme mariée. Et ce n'est que la loi du 13 juillet 1965 qui a institué l'égalité entre les époux et la liberté d'exercer la profession de son choix, sans que son mari puisse s'y opposer (cf. Véronique Chambaud, *Créer au féminin*, Seam, 2005).

Leurs ordres professionnels sont notamment dotés d'un pouvoir disciplinaire. Ils ont la compétence pour prononcer une interdiction temporaire ou définitive d'exercer. Et ils veillent à ce que seules les personnes habilitées et autorisées utilisent les noms réglementés tels que médecin, avocat, notaire ou architecte. En cas de contravention, l'impétrant se voit accusé d'exercice illégal, avec à la clé de lourdes sanctions pécuniaires. Aussi si vous n'y êtes pas autorisé, il ne fait pas bon folâtrer sur les plaques bandes des professions réglementées. Car elles ne badinent pas avec le règlement.

Les autres activités sont libres. Car vous le savez, heureusement, tout ce qui n'est pas interdit est permis. Alors pour les autres activités, il n'est nécessaire ni de détenir un diplôme, ni d'obtenir un agrément ou une autorisation. Ainsi, sans formalité professionnelle, vous pouvez vous installer tout à fait librement comme conseil, consultant, formateur, expert dans le domaine de votre choix. Certains le déplorent. Mais de toutes les façons, dans un secteur non réglementé, un incompetent est rapidement sanctionné par la loi du marché qui l'élimine sans autre forme de procès. C'est plutôt une garantie de moralité et de bonne santé du secteur libéral. La réciprocité n'est pas toujours vraie dans le secteur réglementé. La Fontaine ne disait-il pas déjà en son temps : « D'un magistrat ignorant, c'est la robe qu'on salue.¹ » Et puis, les conseils ou les formateurs s'installent rarement sans bagage, ni compétence sinon quelle expertise pourraient-ils revendiquer ? Un dessinateur ou un rédacteur

1. Fables, V, 14, *L'âne portant des reliques*.

doit toujours avoir du talent pour s'imposer. Un consultant ne réussit que s'il est compétent. Et en fin de compte, vous n'allez pas demander à une voyante d'être docteur en sciences occultes.

Les activités libres ne dépendent d'aucun ordre professionnel ou syndicat qui les autorisent. Cela ne signifie pas qu'elles sont livrées à elles-mêmes. Il existe de nombreux réseaux et associations qui assistent ou accompagnent leurs membres, comme par exemple les associations de psychanalyse, les réseaux de conseils financiers, de cost-killers, de chasseurs de tête ou de formateurs. D'ailleurs, tous les libéraux sont tenus de respecter un code de bonne conduite et un certain nombre de principes tels que l'indépendance, la probité, la conscience ou la responsabilité. La liberté n'exclut pas la civilité et la loyauté.

Dans tous les cas, que l'activité soit réglementée ou libre, il vous faut être majeur et ne pas avoir été condamné à une interdiction de gérer. Vous ne devez pas non plus avoir fait l'objet d'une faillite personnelle. Et pour certaines professions, des conditions de bonne moralité peuvent être exigées.

La création en Europe

Le traité de Rome a établi la liberté d'établissement et de prestations de services en Europe. Ainsi si vous êtes ressortissant d'un État membre de l'Union européenne, vous pouvez vous installer ou réaliser des prestations de services dans n'importe quel pays européen (cf. Traité de Rome du 25 mars 1957, art. 52 et la directive du Conseil du 21 mai 1973) à condition d'être résident. Un Portugais, un Anglais ont la faculté de se mettre à leur compte en France ou en Italie, un Français en Suède ou en Grèce. En théorie, du moins. En pratique, l'absence de règles professionnelles harmonisées entraîne des difficultés. Chaque pays s'efforce néanmoins de garantir à tout professionnel de l'Union un traitement identique à celui qu'il réserve à ses nationaux. En tout état de cause, vous devez justifier d'une qualification professionnelle suffisante. Et si dans votre pays d'origine, vous pouvez exercer une activité donnée, vous êtes présumé qualifié pour vous installer et exercer dans un autre pays

européen en application de la reconnaissance mutuelle des diplômes. L'exercice de votre activité dans un État membre de l'Union vous donne droit d'y séjourner, d'y circuler, d'y transférer le matériel et les fonds qui vous sont nécessaires. Ensuite vous êtes soumis aux règles fiscales et sociales de l'État qui vous accueille.

Le respect d'une déontologie

Quelle que soit votre activité, qu'elle soit libre ou réglementée, vous êtes tenu au respect d'une déontologie donnée. Dans le domaine libéral, c'est même une nécessité, une des conditions de la réussite de votre activité, compte tenu d'une grande concurrence et de la légitime exigence de vos clients.

Au quotidien, vos droits et devoirs procèdent de la loi, du code déontologique de votre ordre professionnel ou de votre syndicat ou des règles acceptées expressément ou tacitement par tous les membres de votre profession. Comme tout un chacun, il vous est interdit d'enfreindre la loi. Et pour convaincre vos clients, vous ne devez user de dol ou de violence, ni les induire en erreur, ni abuser de leur faiblesse.

Si vous n'y êtes pas autorisé, vous ne pouvez pas utiliser des noms protégés, tels que avocat, médecin ou notaire. En revanche, quelle que soit votre activité, vous êtes libre de faire état de vos diplômes ou titres, si vous en avez l'usage ou l'avantage. Ainsi vous est-il possible de mentionner par exemple sur tous les documents que vous employez (courrier, plaquette, publicité, etc.) : licencié en histoire, maître en littérature, docteur en sciences économiques, docteur en droit, diplômé de telle école ou en telle matière.

Par ailleurs, quand ils vous sollicitent, vos clients attendent de vous que vous soyez et restiez indépendant. C'est une garantie pour eux que vous leur réservez un accueil et une attention appropriés. Vous êtes leur obligé. Ils sont en droit d'exiger que vos conseils ne soient dictés que par votre talent et dénués de tout intérêt personnel.

Votre responsabilité civile peut être engagée si un de vos clients estime que vous avez commis une faute dans l'exercice de votre activité et que cela lui porte un préjudice. De la même façon, si l'un d'eux se juge victime d'une négligence ou d'une imprudence, il peut tenter d'en demander réparation, la charge de la preuve lui incombant.



Obligation de moyens, obligation de résultat ?

Généralement, vous n'êtes tenu qu'à une obligation de moyens, une obligation de conseil et d'information. En aucun cas, vos clients ne sauraient prétendre à une obligation de résultat, même si vous vous engagez à employer tous les moyens dont vous disposez, c'est-à-dire vos connaissances, votre expertise, pour les satisfaire, et ceci avec prudence, conscience, diligence et humanité. Avec en sus un devoir de loyauté (C. civ. art. 1134). Mais l'obligation de moyens ne vaut que lorsqu'il s'agit de délivrer un conseil dont la sagacité est aléatoire. Vos clients sont en droit d'attendre un résultat lorsque votre activité implique justement un résultat (donner des cours, rendre un rapport, réaliser une étude, etc.), même s'il ne leur est pas possible d'en évaluer le contenu, à moins que vous ayez commis une faute (cf. Philippe Malaurie et Laurent Aynès, *Droit civil, contrats spéciaux*, éd. Cujas, 1999). Ce dont ils doivent apporter la preuve.

En outre, en toutes circonstances, vous êtes tenu au secret professionnel. Tous les faits portés à votre connaissance dans l'exercice de votre profession restent secrets (C. pénal art. 226-13). Vous ne devez en principe communiquer ni l'identité de vos clients, ni le contenu de la relation qui vous unit à eux. Vous risquez la mise en cause de votre responsabilité pénale si vous violez cette obligation et encourez jusqu'à un an de prison et 15 000 € d'amende. Il n'y a guère qu'à l'administration fiscale que vous êtes autorisé à parler, si vous exercez une activité juridique, financière, comptable ou architecturale. Et dans le cadre d'une information pénale, vous avez l'obligation de dénoncer tout crime ou délit dont on vous a révélé l'existence. Hormis ces deux cas, rien ne filtre des relations avec vos clients. C'est à ce prix que se gagne et se mérite leur confiance, leur satisfaction et leur fidélité.

Le choix de votre structure d'exercice

Le droit est à ce point riche que même lorsqu'on est solo, on a le choix entre plusieurs solutions pour exercer en libéral. En restant soumis au régime des indépendants, vous avez la faculté soit d'exercer votre activité en entreprise individuelle, soit de l'exercer en société. Vous en êtes seulement l'unique membre et représentant. Vous allez choisir ce qui vous convient le mieux, à la lumière de vos priorités, en fonction de votre activité, du niveau de risque qu'elle comporte ou de sa complexité, à brève échéance mais aussi à long terme.

Car on crée une entreprise pour qu'elle prospère dans la durée. La structure idéale d'exercice n'existe pas. La meilleure est néanmoins celle qui vous permet de travailler au moindre coût de transaction, le plus facilement et efficacement possible. Pour vous aider à vous décider, la réponse à quelques questions clé va vous éclairer.

Ainsi allez-vous travailler seul ? Tenez-vous à votre liberté ? Êtes-vous prêt à accomplir quelques formalités ? Avez-vous besoin d'une société ? Dans l'avenir, voulez-vous avoir des associés ? Disposez-vous de capitaux pour constituer une société ? Préférez-vous démarrer à moindre frais ? Voulez-vous protéger votre patrimoine ou celui de votre famille ? Avez-vous évalué votre responsabilité ? Devez-vous investir ? Embaucher ?

Fort de ses réponses, en résumé, deux possibilités s'offrent à vous. Vous pouvez démarrer en entreprise individuelle (personne physique) et ses déclinaisons (auto-entrepreneur, entreprise individuelle à responsabilité limitée). Ou vous pouvez créer une société (personne morale). Dans ce cas, il en existe un type spécifique pour les libéraux : la société d'exercice libéral (si vous exercez une profession libérale réglementée). Mais il vous est permis de préférer une SARL unipersonnelle ou une SASU. À vous de choisir selon vos objectifs et vos moyens. Envisageons ensemble les avantages et inconvénients des différentes solutions.

La simplicité de l'entreprise individuelle

C'est le statut plébiscité par les créateurs. Plus des trois quarts d'entre eux le choisit. Il constitue la formule la plus souple, la plus simple et la plus accessible pour commencer une activité, sans condition, ni obligation. Il implique peu de contraintes, peu de formalités, pas de capital, une grande simplicité pour s'installer en entreprise individuelle (personne physique) ou sous sa forme simplifiée (auto-entreprise). Même si la responsabilité est illimitée, il est toujours possible de se protéger en créant, par exemple, une entreprise individuelle à responsabilité limitée. Heureusement, quelques précautions habilement étudiées avec un conseil compétent en début d'activité peuvent vous épargner bien des déboires ultérieurs.

L'entreprise individuelle (ou statut d'indépendant) convient parfaitement à toutes les professions libérales lorsque on exerce son activité en solo. La moitié des entreprises existantes fonctionne d'ailleurs sous cette forme. Cela vous permet d'exercer votre activité professionnelle sous votre nom (ou un pseudonyme ou nom commercial que vous inventez) et pour votre propre compte. C'est une solution peu coûteuse puisqu'elle fait l'économie du paiement de tout frais d'inscription ou droits d'enregistrement.

L'avantage du statut est sa grande simplicité. Pour démarrer, vous avez très peu de démarches obligatoires à accomplir. Vous devez seulement vous déclarer, dans les quinze jours du début de votre activité, en ligne ou auprès de votre CFE (Centre de formalités des entreprises). Il s'agit de remplir un formulaire PO (PL pour les professions libérales)¹ en indiquant juste votre état civil, votre régime matrimonial, l'adresse de votre activité et sa nature. Vous n'avez pas de statuts à rédiger, pas de capital à réunir, ni de droits à payer. L'inscription est gratuite. Ensuite, en cours d'activité, puisque vous êtes seul à exercer, vous n'avez de compte à rendre à personne. Vous êtes libre de conduire votre affaire comme vous l'entendez. Vous n'avez pas d'assem-

blée générale annuelle à convoquer ni de comptabilité compliquée à produire. Vos seules obligations sont de tenir une comptabilité de vos recettes et vos dépenses, déclarer votre bénéfice, payer vos impôts et vos charges sociales.

Cependant cette simplicité a une contrepartie. Dans le jeu de la transparence et de la facilité, l'identité et la personnalité de l'entreprise se confondent avec celles de l'entrepreneur. Autrement dit, vous ne faites qu'un avec votre entreprise. C'est plutôt sympathique. Quand on s'engage, c'est totalement. Mais la conséquence est que vous êtes directement et entièrement responsable de tous les engagements pris à titre professionnel. Vous me direz, il n'y a rien de plus logique. Cela n'est pourtant pas évident pour tout le monde. Lorsque vous êtes salarié, c'est souvent l'entreprise qui vous emploie qui est responsable puisque vous êtes sensé exécuter ses directives. Néanmoins, cela présente un danger, en cas de mauvaise fortune ou d'incident financier. Car vous êtes personnellement et indéfiniment responsable des dettes de votre activité sur votre patrimoine privé. Sauf à s'installer en entreprise individuelle à responsabilité limitée (EIRL), en cas de dettes professionnelles, vos créanciers viendront vous demander des comptes à titre privé et ils trouveront toujours où se payer. Aussi le risque est parfois grand. D'autant que si l'on peut facilement maîtriser ses dépenses et ses investissements, il n'est pas évident de prévoir tous les incidents, comme la perte de revenus consécutives à une maladie ou un contrôle de l'administration qui peut parfois devenir un redoutable et inattendu créancier.

Au plan fiscal, en individuel, vous êtes imposé à l'IR (impôt sur le revenu) dans la catégorie des BNC (bénéfices non commerciaux) et au plan social, soumis au régime spécial des indépendants (RSI). Il est toujours permis de transformer une entreprise individuelle en société. Mais pour les libéraux, les possibilités sont limitées. Et elles ont un coût fiscal non négligeable, avec la taxation de la plus-value dégelée à l'occasion de la cessation (juridique) de votre activité indépendante. C'est donc une opération délicate qu'il faut préparer avec soin et ne pas réaliser à la légère.

1. Formulaire à télécharger sur www.pme.service-public.fr

“ Denis, expert en géothermie

Denis est expert en géothermie. Il s'est mis à son compte après avoir été salarié pendant plus de quinze ans. Et après quelques années d'activité, il a un joli portefeuille de clients aux quatre coins de l'Europe. Et il voyage beaucoup. Beaucoup trop au goût du fisc. Même s'il déclare un chiffre d'affaires élevé, il a un petit bénéfice impossible. Car il a beaucoup de frais. On ne va pas en Islande en stop. Certes. Demande de justifications. Contestation. Négociation. Notification de redressement. Recours... En attendant, il faut payer 15 000 € – impôt et pénalités – et sans délai. Denis n'a pas un sou. En catastrophe, il vend sa voiture et une comode héritée de sa grand-mère. Il a gagné en première instance. L'administration n'a pas fait appel et lui a rendu une partie du trop payé. Mais quid de la comode de sa grand-mère ?

Photo : iStockphoto.com/Andreas Schmitt. Illustration : iStockphoto.com/Andreas Schmitt.

Si vous souhaitez protéger vos biens et votre patrimoine personnel, sans avoir à créer de société, il existe une solution, en choisissant le statut d'entreprise individuelle à responsabilité limitée.

L'entreprise individuelle à responsabilité limitée (EIRL) est un statut dérivé de celui de l'entreprise individuelle qui autorise tout entrepreneur personne physique, quelle que soit son activité, à séparer patrimoine professionnel et patrimoine personnel (loi n° 2010-658 du 15 juin 2010). Elle permet de protéger ses biens personnels en cas de mauvaise fortune, en affectant à son activité un patrimoine déterminé, sans avoir à créer de société.

Le patrimoine affecté comprend l'ensemble des biens, droits, obligations ou sûretés nécessaires à l'activité professionnelle : local, matériel, véhicule, droit au bail, etc. L'affectation professionnelle résulte d'une déclaration d'affectation, auprès du greffe du tribunal de commerce. Celle-ci comporte un état des biens affectés à l'activité, en nature, qualité, quantité et valeur et la mention de l'objet de l'activité à laquelle le patrimoine est affecté.

La gestion de l'EIRL est semblable à celle de l'entreprise individuelle. Sauf qu'elle impose une comptabilité autonome, avec notamment un compte bancaire dédié à l'activité profession-

nelle. Et les comptes annuels doivent être publiés au lieu de dépôt de la déclaration initiale d'affectation. Ils valent actualisation de la composition et de la valeur du patrimoine affecté.

L'intérêt de l'EIRL est double. D'une part, elle permet de protéger ses biens personnels. Car seul le patrimoine affecté est exposé aux poursuites des créanciers professionnels, sauf en cas de fraude ou de manquement aux obligations fiscales ou sociales. La responsabilité personnelle du chef d'entreprise est alors engagée et le recouvrement des sommes dues s'applique à la totalité du patrimoine, personnel et professionnel. D'autre part, les bénéfices de l'entreprise sont imposés à l'impôt sur le revenu, selon les règles applicables à la catégorie des revenus correspondant à la nature de l'activité. Mais bien que la déclaration d'affectation n'entraîne pas la création d'une personne morale, il est possible d'opter pour le régime fiscal des sociétés pour voir ses bénéfices, après déduction de la rémunération du dirigeant, imposés à l'impôt sur les sociétés aux taux de 15 % ou 33,33 %.

Avec des formalités et des contraintes assez limitées, l'EIRL apparaît comme une solution judicieuse si vous désirez créer une activité en protégeant vos biens personnels, sans avoir à constituer de société. Et pour les créateurs qui souhaitent des formalités d'entreprise encore plus simplifiées, il reste à s'installer en auto-entreprise.

L'auto-entreprise (dit statut d'auto-entrepreneur) est une entreprise individuelle pour laquelle les formalités de déclaration et les modalités d'imposition ont été ultra simplifiées (loi n° 2008-776 du 4 août 2008). Ce régime est ouvert à tout créateur d'entreprise, quelle que soit son activité (notamment libérale). Mais des conditions strictes sont néanmoins à remplir. Il faut notamment exercer son activité en entreprise individuelle, réaliser un chiffre d'affaires inférieur à 92 100 € (pour une activité libérale) ou bénéficier de la franchise de TVA.

Le régime de l'auto-entreprise présente de nombreux avantages. Les formalités de déclaration et de cessation d'activité sont réduites. Il suffit de faire une déclaration de début (ou de cessation) d'activité en ligne (ou auprès du CFE compétent) et de

remplir un formulaire P0 (auto-entrepreneur)¹. Des cotisations sociales ne sont à payer que si un chiffre d'affaires est réalisé (quel qu'en soit le montant), sur une période donnée (option pour le régime micro social simplifié). La déclaration et le paiement des cotisations sociales interviennent mensuellement ou trimestriellement. L'auto-entrepreneur calcule lui-même leur montant en appliquant un taux de cotisations forfaitaire à son chiffre d'affaires. Celui-ci est fonction de l'activité exercée (18,3 % pour une activité libérale). Les déclarations fiscales sont limitées, avec notamment le paiement d'un montant d'impôt sur le revenu libératoire (de 2,2 %) et le bénéfice de la franchise de TVA (dans la limite du seuil d'application du régime).

Néanmoins, il faut garder à l'esprit que le calcul des cotisations sociales se fait sur le chiffre d'affaires (et non sur les bénéfices), ce qui n'est pas toujours avantageux, que le prélèvement fiscal n'est libératoire que si le revenu imposable du foyer fiscal ne dépasse pas 26 420 € (pour un foyer fiscal composé d'une personne) et que le chiffre d'affaires autorisé pour en bénéficier est limité.

Ce régime est donc plutôt conseillé à ceux qui envisagent la création d'une activité accessoire ou ponctuelle ou dont les perspectives de développement sont encore mal appréciées dans la durée.



De l'opportunité du portage salarial

Solliciter les services d'une société de portage (ou de « portage salarial ») est sans risque. Cela peut même s'avérer avantageux si vous avez une activité limitée ou des clients irréguliers et si le statut d'auto-entrepreneur vous semble inapproprié. Sa vocation est de vous éviter les tracasseries administratives du début pour vous laisser le temps de vous consacrer tout entier à votre activité.

Sans que vous ayez besoin de vous déclarer en tant qu'indépendant, vous pouvez ainsi démarcher vos premiers clients, remporter vos premiers contrats et développer votre activité paisiblement. Quand vous concluez une affaire, la société de portage vous paie pendant une durée déterminée, fixée d'un commun accord. En échange, elle perçoit

le règlement de votre client sous la forme d'honoraires pour les missions que vous effectuez. Elle acquitte pour vous la TVA, les cotisations sociales et se charge de toutes les déclarations. En échange, elle prélève une commission (frais de gestion) variant entre 5 et 15 %. Vous recevez le reliquat, soit près de la moitié.

La formule présente l'intérêt de vous laisser tester votre idée sans avoir à vous décider pour un statut, ni à vous déclarer. Si votre entreprise ne se révèle pas viable, vous ne perdez rien. Vous ne vous êtes pas engagé à long terme et vous vous arrêtez du jour au lendemain. Si elle est viable après ce test, il vous reste à vous déclarer personnellement en tant qu'indépendant et à voler de vos propres ailes. La société de portage aura rempli son office.

La sécurité d'une société

Solo avisé, vous voudriez constituer une société. La responsabilité illimitée découlant du statut d'indépendant vous inquiète et vous souhaitez y remédier. La création d'une entreprise individuelle à responsabilité limitée ne vous semble pas appropriée. Alors c'est une idée qui se défend. Mais il va vous falloir jongler. D'abord avec les questions : êtes-vous seul ou avez-vous trouvé des associés ? Exercez-vous une profession réglementée ? Ensuite avec les solutions. Solo libéral, la SEL (société d'exercice libéral) est en principe pour vous. Seulement, vous devez le savoir, la SEL est réservée aux professions libérales soumises à un statut législatif ou réglementaire ou dont le titre est protégé. Il y en a néanmoins un grand nombre. Et vous pouvez peut-être en profiter¹. Sinon il vous reste à constituer une SARL unipersonnelle (société à responsabilité limitée) ou EURL ou une SASU (société par actions simplifiée unipersonnelle).

1. Il est permis aux professionnels suivants de constituer une SEL : administrateur judiciaire, architecte, avocat, chirurgien-dentiste, commissaire aux comptes, commissaire-priseur, conseil en propriété industrielle, directeur de laboratoire d'analyse médicale, expert comptable, géomètre, greffier du tribunal de commerce, huissier de justice, mandataire judiciaire, notaire, pharmacien, professions para-médicales (infirmier, kinésithérapeute, podologue, orthophoniste, diététicien), sage-femme, vétérinaire. De nombreuses autres professions revendiquent le libre accès à la SEL et œuvrent en ce sens auprès des pouvoirs publics.

1. Formulaire à télécharger sur www.pme.service-public.fr

La **SEL** est une société qui admet l'exercice d'une activité libérale sous la forme d'une société de capitaux. Il en existe plusieurs sortes. La **SELARL** (société d'exercice libéral à responsabilité limitée) fonctionne comme une **SARL** avec deux associés au minimum. Cette structure permet d'éluder une partie des difficultés induites par le statut d'indépendant ou par les sociétés civiles professionnelles, à savoir la responsabilité financière illimitée ou solidaire, en limitant l'engagement de chacun au montant de ses apports. Mais demeure la nécessité de trouver des partenaires, avec lesquels vous partagez tout : les bénéfices et les risques.

Si vous vous lancez en solo, c'est un peu loin de vos préoccupations. Alors la **SELU** (société d'exercice libéral unipersonnelle), transposée de l'**EURL** pour les professions libérales, vous suffit. Vous la constituez seul, sans capital imposé (C. com. art. L. 223-2). Vous en êtes l'unique associé. Avec une **SELU**, votre responsabilité est limitée au montant de votre engagement initial, sauf en cas de caution personnelle et de redressement ou de liquidation judiciaire dû à une faute personnelle de gestion. Mais ce type de société est réservé aux professions autorisées. Si vous n'en faites pas partie, vous allez créer une **SARL**, en solo avéré.

La **SARL** unipersonnelle (ou **EURL**) est une société commerciale. Vous avez le droit, en tant que solo exerçant une activité non réglementée, d'en former une pour pratiquer votre art libéral. Elle offre l'avantage de pouvoir se doter d'une société lorsque l'on est seul et qu'on entend le rester. Ainsi vous séparez votre patrimoine personnel du patrimoine de votre société et vous limitez votre responsabilité financière au montant de vos apports. Seulement, et c'est le revers de la médaille, en optant pour une société à caractère initialement commercial, vous allez d'une part effectuer des démarches plus importantes à la création et d'autre part être soumis à davantage de contraintes en cours d'activité. Vous devez faire rédiger des statuts, en précisant bien la nature libérale de votre activité et réunir un capital, en numéraire, en nature ou en industrie. Son montant est libre. Et il vous est possible de constituer la société en libérant seulement 20 % des apports en numéraire et en prenant l'engagement d'apporter le solde dans les cinq ans. Outre le capital, vous

devez prévoir les frais annexes. Ensuite, vous conservez une totale indépendance puisque vous êtes l'unique associé. Mais vous avez l'obligation de tenir une comptabilité commerciale et de déposer vos comptes au greffe du tribunal de commerce chaque année.



SARL unipersonnelle ou EURL ?

La **SARL** unipersonnelle (couramment appelée **EURL**) est une personne morale constituée par et avec une seule personne. Elle est très appréciée car elle permet de coupler les avantages du statut d'entreprise individuelle (liberté, simplicité, souplesse) avec ceux de la **SARL** (notamment limitation de la responsabilité financière avec une mise de fonds réduite). Elle fonctionne de la même façon que la **SARL**, avec la particularité de ne comporter qu'un seul associé : vous. C'est une société d'un genre original où on s'associe avec soi-même. Initialement, ce statut a été élaboré pour permettre à un indépendant de limiter sa responsabilité financière et protéger son patrimoine personnel. Ainsi la situation est claire. Vous constituez seul une société à part entière. Le patrimoine de la société est distinct du vôtre. Vous ne pouvez être personnellement poursuivi pour les dettes de la société et votre responsabilité financière se limite au montant du capital que vous avez apporté, sauf en cas de redressement ou de liquidation judiciaire dû à une faute personnelle de gestion.

En matière sociale, vous êtes soumis au régime du gérant majoritaire, c'est-à-dire celui des non-salariés. Vous relevez du régime de sécurité sociale des indépendants (RSI), avec des cotisations et des prestations allégées. Vous n'avez notamment pas droit aux indemnités de chômage. En matière fiscale, le choix est ouvert entre IR et IS, ce qui peut permettre de faire des arbitrages en fonction du chiffre d'affaires et des bénéfices réalisés.

Avec la création du statut d'**EURL** (entreprise individuelle à responsabilité limitée), il est possible que la **SARL** unipersonnelle perde une partie de son intérêt. Car l'**EURL** permet aussi de limiter sa responsabilité financière, sans avoir à constituer de société. Néanmoins la **SARL** unipersonnelle garde tout son attrait. En terme d'image, personne morale, elle va davantage rassurer. Elle est aussi recommandée lorsque vous commencez seul une activité et que vous avez l'idée de vous associer, dans un avenir rapproché. Les formalités sont plus aisées que de passer d'entreprise individuelle à société. Votre entreprise conserve sa personnalité. Le fait de vous associer ne va rien y changer. Il suffit simplement de modifier les statuts et de déclarer cette modification au centre de formalités des entreprises.

La SASU est une société de capitaux originale qui ressemble à la SA (société anonyme) mais qui s'est affranchie de son formalisme (C. com. art. L. 221-7 et s.). Vous pouvez en créer une dans les mêmes conditions que la SARL. Le capital social est désormais librement fixé par les associés mais il doit peut être libéré de la moitié au moment de la création, si vous prenez l'engagement d'apporter le solde dans un délai de cinq ans à compter de l'immatriculation de la société.



Quels frais pour créer une société ?

Approximativement 150 € pour l'insertion de l'annonce de constitution dans un journal d'annonces légales, plus 100 € pour la déclaration au CFE et l'immatriculation au RCS, soit au total 250 €. Sans compter les honoraires pour la rédaction des statuts.

L'intérêt de la SASU est de vous permettre d'exercer votre activité dans un cadre juridique ambitieux et évolutif qui vous autorise à vous allier avec des investisseurs pour développer ou céder votre activité, avec une grande liberté d'action dans la détermination des règles de fonctionnement, d'administration, de relations entre les associés ou de cession des actions. En contrepartie, la loi impose que la SAS soit dirigée par un président qui représente la société à l'égard des tiers et qui assume l'entière responsabilité des actes de la société.

Si vous êtes en SELU ou en SARL unipersonnelle, vos bénéfices sont imposés à l'IR dans la catégorie des BNC, bénéfices non commerciaux, selon le barème d'imposition progressif mais vous pouvez opter pour l'imposition à l'IS (impôt sur les sociétés). Et votre régime social est celui des non-salariés, en votre qualité d'associé unique (RSI). Si vous êtes en SASU, vos bénéfices sont d'emblée imposés à l'IS, au taux de 33,33 % (ou 15 % sur les premiers 38 120 € de bénéfices) mais vous pouvez opter pour l'imposition à l'IR. Dans les deux cas, vous avez la possibilité de compléter votre rémunération avec des dividendes.

La création d'une société permet de limiter les risques financiers des créateurs en solo. Vous bénéficiez d'une responsabilité limitée (avec la séparation des patrimoines privé et professionnel), tout en gardant la maîtrise de votre affaire. C'est particu-

lièrement indiqué lorsque vous envisagez d'embaucher un salarié ou si vous avez besoin d'emprunter. Néanmoins cette limitation se révèle parfois illusoire lorsqu'un créancier exige un engagement personnel de l'entrepreneur, comme une caution ou une hypothèque. Et c'est malheureusement souvent le cas.

Mais la création d'une société présente d'autres attraits. Dans certains domaines d'activité, exercer en société est bien porté. La société présente un gage de crédibilité voire de pérennité. Et elle offre la possibilité, sans avoir à accomplir de démarches compliquées, de s'associer. Quand un solo rencontre un autre solo, ils peuvent désirer unir leur « solitude ».



Créer une association loi 1901

L'esprit de l'association est bien éloigné de la création d'entreprise. Pourtant certains y voient un possible recours pour limiter leurs engagements au commencement de leur activité. Cela peut paraître un jeu compliqué voire risqué. En effet, l'association a une vocation non lucrative (loi 1^{re} juillet 1901). C'est donc une structure maladroite pour y développer une affaire libérale.

Néanmoins, si vous souhaitez développer une activité à vocation culturelle, scientifique, sociale ou sportive, le cadre associatif n'est pas inopportun. Les formalités de création sont réduites (déclaration à la Préfecture et publication d'un avis au Journal officiel). Il vous suffit de réunir au moins deux personnes et de rédiger les statuts de l'association. La seule exigence les concernant tient à l'objet de l'association. Il doit toujours demeurer associatif et d'intérêt général et en aucune manière commercial.

La difficulté est de vous rémunérer. Si la réussite de votre activité et les finances de l'association le permettent, vous vous faites salarier, après avoir effectué toutes les démarches nécessaires à votre embauche (déclaration Urssaf, visite médicale, etc.).

Si l'association dégage des bénéfices, elle est soumise à l'impôt (IS, TVA, taxe sur les salaires, etc.). Elle n'en est exonérée que si vous parvenez à démontrer que sa gestion est totalement désintéressée ou si les recettes de vos activités lucratives sont inférieures à 60 000 € hors TVA par an. Il résulte de tout ceci beaucoup de gestuculations dévoreuses de temps et donc d'argent, denrées bien précieuses pour le créateur.

Comment mêler amour et affaires

Solo ne signifie pas forcément solitaire. Si vous préférez le travail en duo, votre conjoint est parfois un sérieux atout pour votre réussite. Au-delà du simple fait qu'il vous connaît bien et vous soutient, il peut vous donner un coup de pouce voire un coup de main. De nombreux créateurs se lancent avec leur conjoint, par volonté ou par facilité. Mais même si vous êtes complices et complémentaires, lorsque vous décidez de mêler amour et affaires, vous devez prendre quelques précautions. Il n'est pas évident de tout partager, vie professionnelle et vie privée. Vous devez baliser le présent pour préserver l'avenir. Sinon à terme, cela risque de pourrir vos relations intimes voire de vous séparer. Nul ne doit se sentir lésé dans l'aventure. Et pour éviter les frustrations ou les rancœurs, dès le début, il est préférable de songer à protéger les intérêts de chacun, surtout lorsqu'il s'agit de tout va bien.

Quand les affaires se gâtent, les cœurs se brouillent et il est souvent trop tard pour réagir. Combien de femmes (et aussi d'hommes) ont travaillé dans l'ombre de leur époux, sans être rémunérées, et se retrouvent sans aucune ressource en cas de divorce ou de décès ? Aussi, il n'est pas vain de se prémunir et choisir le statut le plus adapté parmi ceux prévus par la loi : le statut de conjoint collaborateur ou celui de conjoint salarié. Chacun prévoit des droits différents, de la garantie du versement d'une retraite au paiement d'un salaire.

Le conjoint collaborateur

Vous êtes marié. Votre conjoint vous aide dans votre activité, de manière régulière, sans être rémunéré. Il a accès au statut de conjoint collaborateur, à trois conditions :

- participer effectivement et régulièrement à votre activité ;
- ne pas être rémunéré ;
- ne pas exercer une autre activité, à l'exception d'une activité d'une durée inférieure ou égale à un mi-temps.

L'option pour ce régime présente des avantages importants. Cela lui ouvre le bénéfice des prestations d'assurance maladie et maternité du régime des indépendants, notamment aux allocations de repos maternel ou paternel et de remplacement. Le conjoint collaborateur se constitue également des droits personnels à la retraite.

En cas de décès, le conjoint collaborateur reçoit une pension de réversion, dans des conditions similaires à celles des salariés, en complément de sa propre retraite. Et si la succession le permet, il possède un droit de créance correspondant à un salaire différé, à condition d'avoir collaboré gratuitement à l'activité de l'entreprise pendant au moins dix années.

Le conjoint collaborateur a le droit d'accomplir tous les actes de gestion courante de votre activité et même de vous représenter (achats, signature de contrats, de devis, relations avec l'administration, etc.). Vous pouvez aussi lui donner un mandat exprès pour intervenir dans votre activité. Il est alors soumis au secret professionnel comme vous et engage sa responsabilité en cas de non respect du mandat.

Le conjoint salarié

Vous êtes marié ou pacsé. Votre conjoint participe à votre activité et en rémunération il reçoit un salaire. Il peut alors être reconnu comme conjoint salarié. En contrepartie, il bénéficie d'une couverture sociale plus étendue. Pour y avoir droit, il est nécessaire qu'il travaille avec vous, à titre professionnel et habituel et perçoive en rétribution un salaire au minimum égal au Smic.

Son salaire est déterminé en fonction de sa formation, ses compétences et ses qualités. Il ne doit être ni excessif, ni injustifié. Ce régime particulier lui permet d'être affilié au régime social général des salariés et de bénéficier de l'ensemble des prestations, tant pour l'assurance maladie, l'allocation chômage (à condition de la reconnaissance de sa subordination juridique) que la retraite. La rémunération qu'il perçoit est déductible de votre bénéfice imposable :

- si vous êtes mariés sous le régime de la séparation de biens, en totalité ;
- si vous êtes mariés sous le régime de la communauté légale, sans limite, à condition d'adhérer à une association de gestion agréée ;
- sinon dans la limite de 13 800 €.

L'avantage de déclarer votre conjoint, et de le payer si vos moyens financiers vous l'autorisent, est de lui garantir une couverture sociale. Il vous en coûtera un surcroît de charges. Mais il est moindre que si vous conduisiez deux activités séparées. Et c'est le prix à payer pour la paix des couples.

66 Tristan, conseil en informatique

Tristan est expert en outils CRM. Et à son compte depuis trois ans. Le succès de son activité est croissant, la demande en la matière soutenue. Tant est si bien qu'il a sollicité son épouse Monica pour l'aider. D'abord pour prendre ses rendez-vous, ensuite pour faire un peu de comptabilité, enfin pour lui donner un coup de main dans la mise à jour de son site web et de ses interventions sur les réseaux. Au début, Monica a accepté. Car elle était en recherche d'emploi et avait du temps à lui consacrer. Mais il n'était pas question de le payer. Pour éviter les formalités. Monica a un peu rechigné, jusqu'au jour où elle a entendu parler du statut de conjoint collaborateur. Cela ne lui permettait pas d'être rémunérée mais elle avait un statut, une couverture sociale, cotisait même pour sa retraite et pouvait faire elle-même des démarches administratives. Alors Tristan l'a déclarée. A peu de frais, il contentait son épouse et conservait une précieuse alliée pour son activité.

Il est toujours possible de changer de statut juridique en cours d'activité. Mais dès aujourd'hui, il est important de vous projeter dans l'avenir pour déterminer ce dont vous avez vraiment besoin et quelles sont vos priorités. Car le coût financier d'un changement (création d'une société ou changement de type de société) est lourd (taxation des plus values, enregistrement des apports...). Alors êtes-vous certain que le statut d'indépendant est bien adapté à votre activité ? Ou le régime de l'auto-entrepreneur est-il bien approprié ? Avez-vous besoin de créer une société ?

Le choix entre exercice individuel ou exercice en société soulève toujours beaucoup d'interrogations. Et on imagine à tort que la société est la parade idéale pour limiter la responsabilité. Mais c'est ignorer que la vocation première d'une société est la recherche de profits ou d'économies à plusieurs¹, la conjugaison des compétences et non la limitation de la responsabilité. Ce n'est qu'un bénéfice secondaire, au même titre que la séparation des patrimoines. Il tombe d'ailleurs assez facilement. En solo, on exerce seul. Que vous soyez en individuel ou en société (unipersonnelle), vous êtes seul responsable de vos actes, quoi qu'il advienne.

Structures juridiques en libéral

	Entreprise individuelle	Auto-entreprise	SELU - SARL unipersonnelle	SASU
Montant du capital social	Absence de capital social	Absence de capital social	Capital libre (20 % libéré)	Capital libre (50 % libéré)
Dirigeant	Entrepreneur	Auto-entrepreneur	Gérant (associé ou tiers)	Président
Responsabilité financière	Illimitée	Illimitée	Limitée aux apports (sauf faute personnelle de gestion)	Limitée aux apports (sauf faute personnelle de gestion)
Imposition des bénéfices	IR	IR (forfait)	IR (IS sur option)	IS
Rémunération	Bénéfices	Bénéfices	Rémunération de dirigeant ou dividendes	Salaire ou dividendes
Régime fiscal de la rémunération	BNC	BNC	TS ou RM	TS ou RM
Régime social	TNS	Selon activité principale	TNS	Salarié (si contrat de travail)
Transmission	Cession de la clientèle	Cession de la clientèle	Cession des parts sociales	Cession des actions

1. Cf. Maurice Cozian, Alain Viandier et Florence Deboissy, *Droit des sociétés*, éd. Litec, 1999.

@ Liens utiles**Ministère de l'Économie**

www.entreprises.gouv.fr
www.lautoentrepreneur.fr
www.pme.gouv.fr
www.pme.service-public.fr

Portage salarial

www.portagesalarial.org

Professions libérales

www.annuaire-cfe.insee.fr
www.cfe-urssaf.fr
www.insee.fr
www.touteleurope.eu
www.unapl.org
www.urssaf.fr

Chapitre 3

Préparez votre installation

La réussite de votre installation passe par une bonne préparation et l'accomplissement d'une série de démarches matérielles. Ne vous laissez pas impressionner. C'est juste une formalité, même s'il y a tant de choses à penser. Avec un peu de méthode, vous avez tous les éléments pour commencer, en mettant toutes les chances de votre côté.

Vous allez choisir où vous installer, faire une étude de marché, évaluer la viabilité de votre activité, rechercher des fonds si vous avez besoin d'investir, ouvrir un compte bancaire, une ligne téléphonique, trouver du matériel, protéger votre idée ou votre nom, si nécessaire, et accomplir les démarches administratives de déclaration d'activité.

Solo « absolu », « contenu », ou « résolu », vous avez appris quel solo vous étiez. Vous savez quelles sont vos ressources et vos qualités en tant que créateur d'entreprise. Vous êtes conscient de vos limites et saurez comment faire face pour réussir. Vous avez analysé les contraintes que vous risquez de rencontrer (liées à votre prestation, vos moyens, votre marché ou à la réglementation) pour identifier les moyens de les surmonter.

Psychologiquement, vous êtes motivé, sûr de vous et prêt à vous lancer. En toutes connaissances de cause. C'est un atout majeur vers le succès.

Maintenant fixez-vous un budget, un calendrier et une échéance. Faites la liste de toutes les formalités que vous avez à effectuer. La réussite sourit aux audacieux. Vous avez pris confiance en vous. Vous êtes préparé.

Il vous faut à présent évaluer la viabilité financière réelle de votre projet de création avant de larguer les amarres pour de bon.

L'évaluation de la viabilité de votre activité

Pour vous installer en solo, vous avez besoin d'établir un business plan. Sans qu'il soit compliqué, il vous permettra de bien évaluer et de formaliser la viabilité de votre projet, sa rentabilité à court terme et ses chances de survie dans la durée. Car si vous créez votre affaire, c'est pour gagner votre vie. Et non pour faire du bénévolat.

On imagine souvent que l'installation en libéral est sans risque car assise sur une expertise, un métier bien maîtrisé. Et on la présume forcément rentable. Cela n'est pas si simple. Elle doit être envisagée comme la création de n'importe quelle entreprise. Car c'est une véritable entreprise. Et ce n'est pas en posant une plaque sur votre boîte aux lettres ou affichant une enseigne que les clients vont affluer du jour au lendemain. Aussi, pour mettre toutes les chances de votre côté avant de commencer, vous devez vérifier que votre projet tient son cap et que vous êtes prêt à tenir la barre. Vous avez fait le bilan de vos savoir-faire et le point sur votre idée. Quelle est votre activité principale ? Quelle est votre offre de service ? Quel nom allez-vous lui donner ? Quels sont les points forts de votre activité, du service que vous proposez ? Ses points faibles ? Quelle est votre cible ? Votre clientèle privilégiée ? Quelles méthodes de prospection envisagez-vous ?

À ce stade, il est temps d'établir votre compte de résultat prévisionnel et de définir votre seuil de rentabilité, le prix en deçà duquel vous ne pouvez pas travailler. Car cela serait à perte. Vous le calculez de deux façons : la première correspond au total de vos dépenses de fonctionnement et la seconde inclut votre rémunération. En libéral, la notion de travail à perte n'existe pas. Elle n'est pas condamnée par la loi. Elle est en revanche prohibée par l'économie et le bon sens. Si vous voulez survivre à votre création, ce n'est pas une voie bien fréquentable.

Compte de résultat prévisionnel	Exercice 1	Exercice 2	Exercice 3
CHARGES			
Achats			
Équipement			
Fournitures			
Charges externes			
Loyer			
Charges locatives			
Entretien locaux			
Electricité chauffage			
Téléphone			
Frais postaux			
Assurance locaux			
Frais de formation			
Documentation			
Honoraires			
Publicité			
Frais de transport			
Déplacements, missions			
Assurance responsabilité			
Autres assurances			
Impôts et taxes			
TVA			
Taxe professionnelle			
Autres charges fiscales			
Charges sociales			
Cotisations sociales			
CSG, CRDS			
Charges financières			
Remboursement d'emprunt			
Autres charges			
Total des charges (A)			
PRODUITS			
Produits d'exploitation			
Prestations			
Autres			
Produits financiers			
Produits exceptionnels			
Total des produits (B)			
Solde (B-A) Résultat (bénéfice/déficit)			

Pour calculer votre seuil de rentabilité, il vous suffit de recenser les dépenses que vous prévoyez sur une année pour exercer votre activité. La somme de vos dépenses – qui n'inclut pas votre rémunération personnelle – constitue votre seuil de rentabilité annuelle. C'est la limite au-delà de laquelle vous gagnez réellement de l'argent. C'est un excellent indicateur pour déterminer le prix de vos prestations.

Exemple de calcul de tarifs et rentabilité

Prenez l'exemple d'une activité de conseil. Il est convenu que environ 180 jours sont travaillés, répartis sur une année, déduction faite du temps passé à la prospection, à la gestion et d'un mois de vacances. En rapportant le total des dépenses à 180 jours, vous obtenez le seuil de rentabilité journalier. Maintenant pour fixer vos tarifs, déterminez la somme nette que vous souhaitez gagner. Ajoutez-la à vos dépenses. Rapportez le résultat à 180 jours et vous obtenez votre tarif journalier. Vous calculez ensuite votre tarif horaire en fonction du nombre d'heures que vous travaillez par jour.

S'il vous est difficile d'imposer le tarif obtenu sur un marché très concurrentiel ou pour un service à faible valeur ajoutée, il s'agit de moduler votre calcul en diminuant votre revenu ou en augmentant les heures ou les jours de travail.

66 Caroline, naturopathe

Après avoir travaillé quelques années dans un cabinet parisien, Caroline a décidé de s'installer à son compte en province. Mais trouver le bon prix pour ses consultations n'a pas été aisé. Alors qu'elle pratiquait auparavant un tarif de 80 €, elle l'a fixé à 50 € pour être dans les proportions de sa région. Mais elle rentrait difficilement dans ses frais. Aussi elle a choisi de passer à 30 €, pour les personnes qui le demandaient. Elle espérait ainsi augmenter sa clientèle. Elle n'a fait que brader son savoir-faire. Cela ne lui a pas pour autant attiré les faveurs d'une clientèle plus nombreuse et ses finances étaient toujours aussi désastreuses. Finalement, elle a préféré augmenter son prix à 70 €. Elle a perdu quelques clients volages mais a gagné la fidélité des plus décidés. Et Caroline a enfin dépassé son seuil de rentabilité.

Si après ces calculs, vos comptes font apparaître un tarif relativement conforme au prix du marché, les chiffres sont de votre côté. À condition que vous ayez la clientèle suffisante. Mais avec un solde prévisionnel positif, votre projet a les meilleurs chances de succès. Si en revanche, votre solde prévisionnel est négatif, tout n'est peut-être pas perdu. En envisageant de redresser la barre la deuxième ou troisième année d'activité, vous pouvez tenter fortune.

Si vos tarifs ne vous permettent pas de faire face à vos charges, il y a en revanche péril en la demeure. Augmentez vos prix si cela est possible. Sinon réduisez vos coûts. Modifiez votre offre. Ou changez de projet pour une activité plus rentable. Car votre idée n'est peut-être pas viable.

Création ou reprise ?

Pour vous installer, vous avez concrètement le choix entre créer votre affaire ou reprendre une activité qui existe déjà. Dans le domaine libéral, la personnalité du praticien est très importante. Mais une clientèle peut accueillir favorablement un nouvel expert si la demande en service est soutenue.

Si vous optez pour la création, vous retenez la solution la moins onéreuse à court terme. Mais votre affaire sera aussi moins rapidement rentable. Votre portefeuille de clients est à constituer. La rentabilité est plus longue à venir mais plus assurée si vous avez réalisé une bonne étude de marché.

En reprenant une affaire existante, vous espérez démarrer plus vite. Mais cela a un coût. Et il n'est pas toujours facile à évaluer. Car l'expérience montre souvent que les déperditions de clientèle sont importantes au cours des deux années qui suivent la reprise, sauf dans l'hypothèse où la concurrence est inexistante. Si les patients d'un médecin ou les clients d'un notaire sont relativement captifs et gardent de bonnes habitudes, la clientèle d'un psychanalyste, d'un conseil financier, d'un coach ou d'un agent artistique se montre plus frivole. Il s'agit pour vous de payer le juste prix pour que votre investissement soit promptement

ment rentable et votre activité rapidement lucrative. Alors montrez-vous prudent avant de céder aux mirages de la reprise.

Faites-vous accompagner pour prendre le relais, en toute sécurité et à moindre frais. Vous pouvez aussi opter pour l'installation en franchise. En libéral, la solution est rare. Elle se rencontre néanmoins sous la forme de l'adhésion à un réseau de conseils ou d'experts. Il convient de bien analyser les clauses du contrat qui vous lient au réseau, notamment évaluer l'étendue de vos obligations imposées (droit d'entrée, redevance, assurance, etc.) au regard de la rentabilité espérée. L'avantage de la formule est de permettre de se sentir moins isolé et d'avoir une prospection facilitée. En solo, cela n'est pas à négliger.

Le choix de votre lieu d'installation

Vous pouvez vous installer n'importe où en France (et en Europe) pour exercer vos talents. Mais pas n'importe comment. La domiciliation de votre activité est une obligation légale. Elle précède votre inscription au CFE. Car vous devez fournir à l'administration l'adresse de votre entreprise. Le choix de votre lieu d'exercice est important pour la réussite de votre projet. Il doit s'accorder avec votre image et la valoriser. Votre décision a aussi des conséquences fiscales et juridiques non négligeables.

65 % des créateurs s'installent à domicile et 29 % dans un endroit distinct¹. Les autres choisissent de se fixer dans une pépinière d'entreprises ou une société de domiciliation. Ces quatre possibilités s'offrent à vous pour vous installer. Chacun oriente son choix en fonction des exigences particulières liées à son activité. Un conseil qui reçoit ses clients a besoin d'un bureau accueillant, rassurant et bien placé mais aussi d'une salle d'attente confortable. Un formateur qui intervient à l'extérieur se contente d'une adresse de domiciliation ou d'un bureau à la maison. Un conseil en communication apprécie le dynamisme et l'efficacité d'une pépinière d'entreprises. Tout cela est affaire

1. Source Cîpav 2007.

de goût, de moyens et de besoins, selon que vous devez ou non recevoir votre clientèle. Vous avez deux questions à trancher. Voulez-vous vous installer à votre domicile ou à l'extérieur ? Décidez-vous d'acheter ou de louer ?

L'installation à domicile

La loi vous autorise à exercer votre activité à domicile, sans autorisation préfectorale particulière, que vous habitez un appartement ou une maison individuelle pour l'exercice d'une activité sous le statut d'entreprise individuelle. Mais cette faculté ne vaut que pour la création d'activité. Il faut en profiter dès le début et non l'envisager comme une solution de repli, si votre démarrage connaît des difficultés. De plus, l'autorisation de travailler chez soi est assortie de plusieurs conditions. Il est indispensable que vous habitez réellement votre logement. Et une partie seulement de votre local d'habitation peut être affectée à votre activité professionnelle. Vous devez y exercer seul une activité compatible avec la destination des lieux et n'entraînant pas un passage intensif de clientèle et de marchandise. Une « clause d'habitation bourgeoise » ne fait pas obstacle à votre installation en libéral. Mais si vous vous montrez bruyant, remuant, polluant, le syndic gérant votre immeuble ou votre voisinage peut néanmoins s'opposer à votre projet.

Si vous prévoyez de recevoir vos clients ou lorsque toutes ces conditions ne sont pas remplies, l'installation reste soumise à autorisation préfectorale, dans les villes comptant plus de 10 000 habitants. Ou il vous faudra vous installer dans un local professionnel. Et si vous habitez en collectivité, votre installation doit également être permise par le règlement de copropriété et autorisée par votre propriétaire (si vous êtes locataire). Si votre bail ne prévoit pas l'usage mixte ou s'il interdit toute activité professionnelle, il est risqué de travailler à votre domicile, car le non-respect des termes de votre contrat est un motif de résiliation. Si vous êtes propriétaire, il faut la notifier à votre syndic, qui n'a pas le droit de s'y opposer.



L'intérêt fiscal de l'installation à domicile

Sur le plan fiscal, l'installation à domicile de votre activité vous permet de déduire de vos bénéfices jusqu'à un tiers des charges liées à votre local (électricité, téléphone, assurance, loyer, etc.). Cette répartition est susceptible d'assouplissement dans certains cas particuliers. Un médecin ou un graphiste n'a pas besoin de la même surface pour travailler qu'un administrateur de biens ou un coach. Mais quelle que soit votre profession, il est interdit de changer la destination des lieux sans permis de construire. Il est impossible, par exemple, de transformer votre salle de bains en bureau ou votre cuisine ou votre cave en salle de réunion, sans autorisation. Enfin, pour parer les éventuelles contestations du fisc, il est recommandé de bien séparer vos dépenses privées et professionnelles, en ouvrant une seconde ligne téléphonique ou souscrivant une assurance spécifique pour garantir votre matériel ou l'accueil de votre clientèle.

L'hébergement

Si vous le préférez, vous pouvez être hébergé par une pépinière d'entreprises où vous bénéficiez du contact euphorisant de jeunes entrepreneurs ou par un centre d'affaires où vous profitez de nombreux services et prestations. Il en existe dans toutes les régions, à tous les prix, pour toutes les activités et tous les tempéraments.

Les centres d'affaires sont ouverts à tous les solos, qu'ils soient débutants ou non. Leurs prestations sont souvent assez complètes. Ils vous permettent de vous offrir une belle adresse à peu de frais, avec des services à la carte qui augmentent la crédibilité de votre affaire sans que vous ayez à en supporter les pesanteurs. (Réception personnalisée des appels téléphoniques, réception et réexpédition du courrier, secrétariat, mise à disposition de locaux, etc.). L'avantage fiscal est que toutes ces dépenses sont déductibles de vos résultats.

De leur côté, les pépinières d'entreprises proposent un local à prix raisonnable et le partage de certains services, tels qu'une salle de réunion, le service courrier voire parfois une secrétaire. Elles accueillent souvent les créateurs d'entreprise employant d'emblée des salariés et les solos libéraux n'y sont pas encore nombreux. En effet, les loyers modérés attirent surtout les dévo-

reurs d'espace qui n'hésitent pas à sortir des villes pour se développer. Le solo libéral qui exerce une activité peu gourmande en surface et qui a besoin de rester à proximité de ses clients n'y trouve pas toujours son avantage. À moins que la pépinière n'offre des services qui lui soient utiles.

Un conseil. Avant de faire votre choix, allez à la rencontre des entreprises déjà présentes pour apprécier leur niveau de satisfaction ou d'insatisfaction. C'est toujours instructif.

L'achat ou la location d'un local professionnel

Par souci stratégique ou nécessité juridique, vous devez vous installer dans un local professionnel. Selon vos moyens financiers et vos besoins particuliers, vous avez le choix entre l'achat et la location.

Louer. La location est idéale pour les créateurs. Elle fait l'économie d'un investissement lourd et pas toujours judicieux en début d'activité. Vous pouvez avoir un meilleur usage de vos disponibilités. Pour héberger vos activités libérales, vous avez besoin d'un local professionnel ou d'un local mixte, assorti d'un bail correspondant. Le premier est exclusivement réservé à vos activités. Le second vous permet à la fois de travailler et de vous loger. Le bail professionnel est un contrat assez libre n'ayant pour exigence que d'être stipulé par écrit et d'avoir une durée au moins égale à six ans. Mais le locataire n'a pas droit au renouvellement automatique de son bail à l'échéance. Cela s'avère fâcheux si vous êtes contraint d'investir des sommes importantes pour la création de votre activité (par exemple, matériel, formation, etc.).

Le bail mixte est plus proche d'un bail d'habitation et réserve davantage de garanties au locataire. Il mentionne, obligatoirement par écrit, la description des lieux, le montant du loyer et les conditions de révision de celui-ci, la durée du contrat (au minimum de trois ou six ans). À son terme, le bail est automatiquement reconduit sauf si le bailleur prouve une faute du locataire (par exemple, le non-paiement du loyer), désire vendre le local ou le reprendre pour son compte ou celui de sa famille.

En cas de location, pour un local professionnel, le loyer et les charges acquittés sont intégralement déductibles de votre bénéfice imposable. Mais vous devez personnellement veiller à ce que les locaux que vous allez utiliser correspondent bien à un usage professionnel. C'est en principe au propriétaire d'obtenir les autorisations et garanties requises mais c'est vous qui serez sanctionné si vous avez illégalement changé la destination d'un local.

Acheter. Si vous choisissez d'acheter vos locaux, vous avez la possibilité de les acheter vous-même ou par l'intermédiaire d'une société. En cas d'achat personnel, les locaux sont inscrits à votre bilan professionnel. C'est avantageux pour obtenir un financement car ils viendront en garantie et augmenteront votre surface financière. Vous bénéficiez aussi d'avantages fiscaux intéressants puisque les droits d'enregistrement, les frais de notaire, la taxe foncière et les amortissements sont déductibles de vos bénéfices. En contrepartie, si vous vendez vos locaux, vous devrez acquitter l'impôt sur une éventuelle plus-value de cession qui varie avec la durée de détention. En cas de détention inférieure à deux ans, la plus-value à court terme est intégrée dans vos résultats et imposée à l'IR (impôt sur le revenu). En cas de détention supérieure à deux ans, la plus-value à long terme est soumise à un prélèvement de 19 % plus le prélèvement social, la CSG et le CRDS (12,1 %).

De plus, lorsque les locaux vous appartiennent, ils sont appelés à venir combler un éventuel passif, rembourser vos dettes et être englobés dans une mauvaise affaire. Alors une solution consiste à vous installer en entreprise individuelle à responsabilité limitée ou les acquérir par l'intermédiaire d'une société, une société civile immobilière par exemple, dont les parts sont détenues par vos proches. Ainsi ne font-ils pas partie de votre patrimoine professionnel. Vous ne pouvez plus en déduire les charges mais vous avez la ressource de les louer pour votre activité. Ainsi, vous en financez l'acquisition en franchise d'impôt. En cas de difficultés financières, vos biens immobiliers sont protégés, si vous avez pris la précaution de ne pas les hypothéquer.

Vos premières démarches

Vous avez réalisé le montage de votre projet et évalué vos chances de succès. Votre étude de marché est bouclée. Vos clients potentiels sont bien identifiés. Vous connaissez l'état de la concurrence et les offres du marché. Vous avez établi le calendrier de votre démarrage annoncé. Avant de vous déclarer auprès de l'administration, vous devez encore accomplir un certain nombre de démarches formelles pour être tout à fait opérationnel.

Ouvrir un compte bancaire

Pour des raisons autant comptables que fiscales, le solo a intérêt à posséder un compte dédié exclusivement à ses activités professionnelles. C'est d'ailleurs obligatoire en entreprise individuelle à responsabilité limitée. Mais qui dit compte, dit compte de dépôt, simple compte bancaire. Si votre banquier cherche à vous imposer un compte professionnel, c'est-à-dire un compte payant, résistez autant que vous pouvez car il va vous entraîner des frais et des obligations disproportionnés avec vos activités. Faites jouer la concurrence. Au besoin, utilisez un compte dormant que vous possédez déjà. Votre banquier sera ravi de vous voir revenir.

Mais un compte professionnel peut néanmoins s'avérer avantageux, notamment pour obtenir des facilités de paiement. Profitez-en pour négocier une autorisation de découvert pour éviter des agios importants. Et si vous demandez un emprunt, essayez de ne pas hypothéquer vos biens ni d'apporter la caution de votre conjoint ou de votre concubin. Ce serait déjà vous engager dans une spirale funeste. Au début, l'enthousiasme n'est pas la moindre des qualités du créateur. Il convient de rester prudent et de toujours prendre quelques précautions pour obtenir une avance ou un financement.

Trouver un financement

Pour démarrer, le solo a généralement plus l'âme d'une fourmi que d'une cigale. Et comme il fait commerce des ressources de ses neurones, il n'a en principe pas de grands besoins, comptant souvent plus sur le développement durable d'une clientèle fidèle que sur un coup d'éclat. Les deux tiers des solos s'installent avec moins de 7 000 €. Si vous avez d'importantes exigences financières immédiates, le statut d'indépendant, avec tous les risques qu'il comporte, n'est peut-être pas adapté à votre situation ou vos ambitions.

Il est difficile d'embrasser ici l'étendue des aides, subventions, prix, prêts, concours et autres financements, avec les moyens de les obtenir. Pour commencer, la plupart des libéraux mobilise la « love money » (l'argent des proches) ou en appelle à l'État ou aux collectivités locales. Car ils réservent quelques coups de pouce aux créateurs¹. Au titre des aides financières, vous pouvez compter avec l'Accre (aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprise – CSS art. L 161-1) et le Nacre (nouvel accompagnement pour la création et la reprise d'entreprise). Il s'agit principalement d'une exonération de charges sociales pendant un an assortie d'un accompagnement du créateur d'entreprise.

Par ailleurs, le Nacre est un dispositif global d'aide au créateur d'entreprise qui comprend un accompagnement (jusqu'à trois ans après la création de l'entreprise), une aide au montage du projet et au développement de l'entreprise et une aide financière.

Se lancer avec le Nacre

Certains porteurs de projet de création d'entreprise peuvent prétendre au Nacre, notamment les demandeurs d'emploi indemnisés, les bénéficiaires de l'allocation de retour à l'emploi (ARE), les bénéficiaires de l'ASS, du RSA, les demandeurs d'emploi non indemnisés inscrits au Pôle emploi plus de six mois au cours des dix-huit derniers mois, les jeunes de 18 à 25 ans révolus et jeunes de moins de 30 ans non indemnisés ou

reconnus handicapés, les salariés qui reprennent leur entreprise en redressement ou liquidation judiciaire, les titulaires d'un contrat d'appui au projet d'entreprise (Cape), les personnes qui créent leur entreprise en zone urbaine sensible (ZUS), les bénéficiaires des prestations d'accueil pour jeune enfant complétant libre choix d'activité (CLCA) ou les personnes de 50 ans et plus inscrites sur la liste des demandeurs d'emploi. Si vous appartenez à l'une de ces catégories, vous pouvez demander à bénéficier d'un accompagnement personnalisé de votre projet, proposé sous la forme de séances de conseil individuelles ou collectives durant les trois premières années d'activité. Celui-ci peut être assorti d'une aide financière, prêt accordé pour aider à la création/reprise de l'entreprise. Ce prêt, d'un montant de 1 000 à 10 000 €, est sans intérêt et d'une durée maximale de cinq années. Il est attribué après appréciation du projet. Mais il est requis qu'il soit couplé avec un prêt bancaire dont le montant et la durée doivent être supérieurs ou égaux au montant et à la durée du prêt à taux zéro. Et comme le banquier peut subordonner son agrément à l'obtention d'autres mesures d'accompagnement, il s'agit de faire preuve de persuasion (et de patience) pour que chacun débloque les fonds.

Si vous vous installez dans une ZUS (zone urbaine sensible), vous avez droit à l'aide au démarrage de créateurs d'entreprise, sans autre condition. C'est une subvention d'un montant de 3 000 €, à demander à la préfecture, dans les douze mois suivant votre installation. Dans le même esprit, la DATAR (Délégation à l'aménagement du territoire et à l'action régionale) accorde des primes d'aménagement du territoire si vous vous implantez dans certaines zones, tout comme les collectivités locales. Celles-ci ont compétence pour attribuer diverses aides financières. Vous ne devez pas hésiter à les interroger.

Pour vous financer, vous pouvez aussi envisager de recourir à un PCE (prêt à la création d'entreprise). Compris entre 2 000 et 7 000 €, il vise à pallier le manque de fonds propres en phase de création. Géré par Oseo, il offre l'intérêt d'être accordé sans demande de caution personnelle. Sa durée est de cinq ans, avec un différé de remboursement de six mois. Mais il doit être accompagné d'un prêt bancaire complémentaire, d'un montant au moins équivalent. Plus faciles d'accès sont les prêts d'honneur. Ils sont accordés sans intérêt, ni garantie apportée, sur la pertinence de votre projet par des partenaires d'appui à la création d'entreprise. D'un montant allant de 3 000 à 45 000 €,

1. Cf. *infra* chapitres 4 et 5 pour le détail des aides et exonérations fiscales et sociales aux créateurs d'entreprise.

ils vous permettent de renforcer la solidité financière de votre projet et l'implication d'une banque à vos côtés.

En tout cas, quelles que soient les voies explorées, si vous cherchez un financement, la présentation de votre projet est essentielle. Vos objectifs et vos prétentions doivent y être clairement définis. Au besoin, accompagnez votre dossier d'un compte de résultats prévisionnel et d'un plan de trésorerie sur deux ou trois ans. Vous gagnerez en lisibilité et en crédibilité.

Ouvrir une ligne téléphonique

Le premier contact avec vos clients, vos patients, vos prospects intervient souvent par téléphone. Aussi ouvrir une ligne téléphonique est-il une priorité dès votre démarrage. Le développement de la concurrence entre opérateurs téléphoniques a rendu cette démarche intéressante. Car il vous est possible de choisir une ou plusieurs autres entreprises pour vos communications, nationales ou internationales. Les économies réalisées ne sont pas négligeables. Encore faut-il trouver le bon opérateur, celui qui propose les offres les plus avantageuses pour vos communications. Pour faire votre choix, analysez vos besoins, comparez les tarifs et les conditions d'adhésion et de résiliation. Les réductions sont parfois plus importantes pour certains services. Et arbitrez entre les offres de téléphonie fixe et mobile, selon votre activité.

Une fois votre ligne branchée, il faut vous faire bien recenser dans tous les annuaires que vous connaissez. Il est important que vos coordonnées apparaissent clairement dans la rubrique qui correspond à votre activité. Aucune occasion d'aller à la rencontre d'un client n'est à délaissier.

Savoir être mobile

Personne ne saurait plus se passer de son téléphone portable. À n'en pas douter, vous gagnerez en proximité. Mais parfois l'usage du mobile est dérangeant et presque inconvenant. Il faut avoir le bon réflexe de se déconnecter du réseau. Imaginez

que vous êtes avec un client, qui attend légitimement que vous lui soyez tout entier consacré, par professionnalisme autant que par politesse. Vous menez une négociation délicate ou vous tentez de résoudre un cas difficile. Que va-t-il penser si vous vous interrompez toutes les trois minutes pour conduire d'autres affaires (atteinte au secret professionnel) ou régler les préparatifs de votre prochain week-end (désinvolture). Tout cela pour finalement lâcher : « J'en ai encore pour cinq minutes ». Sourire contrit. « Excusez-moi. » « Je vous en prie... » Vous êtes en train de perdre un client.

Est-il concevable qu'un professeur arrête un cours, qu'un consultant suspende une conférence parce que son téléphone sonne ? Alors sachez utiliser votre mobile avec discernement.

Nous vivons dans l'ère de l'immédiateté où chacun a pris l'habitude de satisfaire immédiatement ses désirs. Mais le solo libéral propose des services qui dépassent largement ce cadre. Il a d'ailleurs tout intérêt à inscrire sa démarche dans la durée. Un célèbre psychanalyste n'a-t-il pas répondu à l'un de ses patients qui voulait le voir un vendredi soir de toute urgence : « Vous avez attendu quarante ans pour entamer une analyse, vous pouvez attendre lundi pour venir me voir. »

Il est légitime que vous désiriez être joint à tout moment pour ne pas manquer une affaire. Mais le fin du fin reste d'avoir un secrétariat. Si vous n'avez pas les moyens d'embaucher une secrétaire en chair et en os, à la voix aéroportuaire, attachez-vous les services d'un service téléphonique permanent. C'est très efficace. Il trie pour vous les messages urgents et les communications personnelles. Il ne vous dérange qu'à bon escient. Vous gagnez ainsi en efficacité, disponibilité et crédibilité.

Être présent sur le web

Selon votre activité, avoir votre site web peut vous ouvrir des perspectives ou vous conduire sur des chemins de traverse. Car l'Internet permet avant tout de toucher les internautes, pas forcément vos clients. Si le web se prête bien à votre activité, l'aventure est à tenter, pour transformer des clients virtuels en clients réels. Le surfeur est souvent guidé par sa curiosité. L'ori-

ginalité de votre prestation ou expertise peut aiguïser son intérêt et éveiller en lui l'étincelle de l'envie de recourir à vos services.

Vos démarches. Pour réaliser votre propre site, vous pouvez solliciter une société ou le créer vous-même avec un logiciel spécialisé, si votre projet n'est pas compliqué. Mais sauf le cas où vous seriez informaticien, le résultat est plus professionnel si vous passez par un webdesigner. L'investissement nécessaire dépend de la qualité graphique, de la quantité d'informations à gérer et de la complexité de l'animation. Puis vous choisissez un fournisseur d'accès, pour héberger votre site et accéder au réseau des réseaux. Certains hébergements sont payants, d'autres sont gratuits. Mais aucun ne vous épargne le coût de l'animation ou de la gestion de votre site, par un webmaster ou par vous même.

Avant de vous engager, il est conseillé de vous assurer du sérieux et de la pérennité de votre fournisseur pour ne pas perdre vos données et de vous renseigner sur la rapidité d'accès. Aux heures de grandes connexions, le réseau est encombré. Non seulement vous risquez d'être souvent déconnecté mais il est difficile de vous contacter. C'est autant d'affaires manquées.

La création d'un site implique un certain nombre d'obligations. Si vous prévoyez de collecter dans un fichier et d'utiliser les adresses des internautes qui vous visitent, une déclaration à la Cnil (Commission nationale de l'informatique et des libertés) s'impose.

Outre la réservation du nom de domaine, auprès de l'Internic ou de l'Afnic, vous avez vivement intérêt à protéger le nom de votre site en le déclarant à l'Inpi. Ainsi vous en aurez un droit exclusif d'utilisation et cela vous épargnera d'éventuels litiges ultérieurs.



Mentions obligatoires sur un site web

La loi vous impose d'indiquer sur une page de votre site web certaines informations, notamment :

- le nom du directeur de la publication et, le cas échéant, celui du responsable de la rédaction ;
- le nom, la dénomination ou la raison sociale et l'adresse de l'hébergeur du site ;

- votre identification professionnelle (nom, adresse, numéro Siret, etc.).

L'omission de ces mentions est passible d'un an d'emprisonnement et de 75 000 € d'amende.

Vos avantages. Tout dépend de votre activité. Solo libéral, vous faites commerce de prestations intellectuelles. Paradoxalement, ce sont celles qui passent le moins bien sur le web, du fait de leur nature immatérielle. Si Internet s'accommode bien de la vente de produits, le solo doit faire preuve d'une grande imagination pour se vendre électroniquement. Pour attirer des visiteurs sur votre site, il est impératif de vous faire référencer. C'est une tâche délicate. Elle consiste à signaler et à décrire votre site dans le plus grand nombre de moteurs et annuaires de recherche, en choisissant habilement les mots clé qui permettront de vous trouver. Et pour vous faire connaître, organisez un plan de communication dans la presse spécialisée et mentionnez bien vos adresses virtuelles sur tous vos documents professionnels.

Si vous pensez doper votre activité grâce au web, vous avez le choix de créer :

- Une *vitrine électronique* : simple et peu onéreuse, c'est un bon support de publicité. Vous y présentez vos activités, vos réalisations, avec éventuellement un press-book ou des photos. L'enjeu est que le cyberclient vous contacte.
- Un *site d'information ou de services* : complexe et plus difficile à mettre en œuvre, c'est un moyen de prospection interactif. Vous y diffusez des informations gratuites mais partielles pour inciter le cyberclient à venir vous consulter. Vous pouvez également organiser des consultations à distance pour des tarifs forfaitaires ou animer un magazine en ligne.
- Un *site de vente par correspondance* : risqué, c'est néanmoins un bon moyen de se développer si votre activité s'y prête. Vous proposez directement l'achat de vos prestations, par exemple des dessins, des plans. Sachez qu'en utilisant ce médium, vous devez respecter les règles du commerce à distance. Selon le droit de la vente par correspondance, le consommateur a notamment un délai de sept jours pour se rétracter. En outre, le succès d'une telle initiative dépend

souvent du recours à un paiement en ligne sécurisé. Et si vous espérez dégager des bénéfices substantiels du commerce virtuel de vos talents, il vous faudra bien orchestrer votre promotion en appliquant les meilleures techniques du marketing direct.

Dans tous les cas, un site web est un bon vecteur de communication, à condition qu'il présente clairement votre activité et qu'il reflète fidèlement votre personnalité. Mais cela se révèle parfois coûteux en argent et en temps, tant pour la création que la gestion ou l'actualisation. Alors il peut être plus judicieux de simplement se doter d'une page de présentation sur un des réseaux sociaux appropriés à votre activité. Afin d'en tirer le meilleur profit, il est recommandé de choisir son réseau avec circonspection. Il faut, par exemple, éviter de s'afficher sur un réseau de rencontres coquines ou de retrouvailles étudiantes pour présenter une expertise en gestion patrimoniale ou vos talents en musique classique. Il est également important de bien contrôler l'information qui est diffusée, tant au niveau du contenu que des visuels, comme de surveiller sur le web ce qui peut être diffusé à votre insu.

66 Angelina, professeur de musique

Angelina est professeur de musique classique. Son instrument est le clavier. Appréciée des élèves où elle travaille, grande amatrice de musique baroque, elle ne passe pourtant pas pour une extravagante. Ses élèves ne lui en demandent d'ailleurs pas tant. Mais un jour, alors qu'elle arrive à un cours, elle a la désagréable surprise de retrouver une salle d'élèves anormalement agitée. De rires sous cape en allusions à peine dissimulées, elle vient à interroger ses élèves et découvrir que des photos de vacances, la présentant de façon avantageuse et très dénudée, étaient sur un site réputé. Non qu'il soit interdit à un professeur de musique d'avoir une vie privée. Mais l'afficher en ligne n'est pas toujours de la meilleure opportunité. Heureusement, Angelina a rapidement trouvé l'ami indélicat qui l'avait mis dans cette difficulté et le pria de supprimer ces photos non autorisées. Ce que ce dernier fit sans discuter. Mais leur amitié en fut affectée.

Acquérir votre matériel

Quand on s'installe, on a besoin de l'essentiel et du reste. L'essentiel, c'est pour travailler. Le reste, c'est pour se faire plaisir. Mais le matériel représente souvent un investissement important lors de la création. Tout dépend bien sûr de vos besoins. Le solo libéral se contente en général de peu mais il lui faut néanmoins un bureau, un téléphone, un ordinateur... Il y a fort à parier que vous possédez déjà le matériel dont vous avez besoin. Vous l'utilisez déjà à titre personnel. Tel designer, son ordinateur. Tel photographe, son appareil photo. Tel architecte, son logiciel de dessin. Tel formateur, son portable. Pour le reste, vous faites appel à la générosité de votre entourage : les fauteuils de style de votre grand-tante pour votre salle d'attente, la table de votre grand-mère pour votre bureau, des toiles d'art contemporain d'un ami artiste pour décorer vos murs. Si vous avez besoin de matériel plus spécifique, vous avez la possibilité soit de l'acheter soit de le louer, neuf ou d'occasion.

Du point de vue fiscal, l'achat de matériel¹ correspond à une immobilisation corporelle qui augmente la valeur de votre actif professionnel. Un achat est passé en frais généraux dès lors que le prix est inférieur à 500 € HT. Dans ce cas, il est intégralement déductible de votre bénéfice imposable. Mais si son montant est supérieur, vous devez l'amortir sur sa durée d'utilisation. Concrètement, vous déduisez de votre bénéfice imposable un pourcentage de son prix de revient, chaque année jusqu'à la fin de sa durée d'utilisation légale. Le taux d'amortissement est déterminé par l'administration : 10 à 20 % pour le matériel de bureau, 20 % pour les brevets ou 10 % pour le mobilier. En moyenne, les durées d'amortissement vont de 5 à 10 ans. Elles sont exceptionnellement plus courtes pour les logiciels (12 mois), les ordinateurs, les répondeurs, les fax (36 mois au taux de 33,33 % par an).

Si vous avez besoin d'une voiture pour votre activité professionnelle, plusieurs solutions existent. La location longue durée

1. Matériel, outillage, matériel de transport, matériel et mobilier de bureau.

(LLD) représente une formule intéressante. Assortie d'une clause de remplacement du véhicule en cas de panne ou d'entretien, elle vous permet de ne jamais manquer un rendez-vous. La location présente un avantage majeur. Vous avez la faculté de déduire intégralement les loyers de votre bénéfice alors que l'amortissement d'un véhicule est plafonné¹ et la déduction des frais limitée.

Pour la bureautique (téléphone, photocopieur, ordinateur, etc.), vous pouvez aussi avoir intérêt à louer plutôt qu'à acheter. Car selon les clauses prévues à votre contrat de location, le matériel est remplacé en cas de panne ou périodiquement tous les ans. Ainsi disposez-vous toujours d'un matériel neuf, en bon état de fonctionnement, sans frais d'entretien et à la pointe de la technologie. L'inconvénient est que les contrats de location sont souvent d'une durée longue (de un à trois ans), assortis parfois de l'obligation de payer jusqu'au terme, quoi qu'il arrive. Il est risqué de vous engager de la sorte lorsque votre visibilité est encore réduite. Mais ensuite, c'est avantageux.

La protection de vos idées et de votre nom

Aussi géniales et innovantes soient-elles, vos idées ne peuvent pas être protégées. L'exercice libéral est fondé sur la pratique personnelle des talents de chacun. Elle est par essence différente d'un individu à un autre, même si elle reprend des idées similaires.

En revanche, vous avez la possibilité de protéger un nom, un label, une marque, un logo, un brevet, un dessin ou un modèle pourvu que vous en soyez l'heureux inventeur.

Les libéraux ont en général recours à leur nom et prénom pour identifier leur activité. Mais vous pouvez choisir d'utiliser un autre signe distinctif, moyen de vous identifier de manière originale, en plus ou à la place de votre identité de naissance.

1. À 18 300 € TTC pour les véhicules immatriculés dans la catégorie des voitures particulières.

Certains emploient des pseudonymes (dans le milieu artistique) ou une partie de leur nom (quand celui-ci est composé). D'autres ajoutent un prénom pour se démarquer d'un père ou d'une mère identiquement prénommés ou se différencier d'un concurrent ou d'un confrère. Il est également possible d'utiliser une abréviation, vos initiales ou toute autre dénomination pourvu qu'elle ne prête pas confusion avec une société ou une personne existante et qu'elle soit originale. Le recours à une dénomination particulière peut d'ailleurs parfois prévenir des problèmes ultérieurs.

Julie, professeur de chant

Julie est professeur de chant médiéval et chanteuse réputée en Provence. Elle utilisait son nom d'épouse pour son activité. D'ailleurs, on ne la connaissait guère dans le milieu que sous ce nom. Mais quand elle a divorcé, elle ne se doutait pas de la tournure des événements. Son mari lui a refusé l'utilisation de son nom puis a voulu le monnayer au prix fort. Julie a préféré continuer sa carrière sous son simple prénom suivi d'une initiale (Julie M.) que nul ne peut lui contester. Ses élèves adorent. Cela lui réussit bien.

Vous pouvez aussi ajouter un logo, un dessin, un emblème à votre nom pour vous identifier visuellement. Vous êtes libre de choisir toute dénomination et tout visuel à la condition qu'ils n'aient pas été déposés pour des services similaires et qu'ils ne soient pas déjà utilisés par d'autres personnes. Il est conseillé d'effectuer une recherche d'antériorité auprès de l'Inpi (Institut national de la propriété industrielle) à ce sujet pour en apprécier la disponibilité.

Ensuite, si ces attributs sont un élément du succès de votre activité, mieux vaut envisager de les protéger en accomplissant un dépôt auprès de l'Inpi. Dès lors, vous en aurez légalement seul l'usage, au titre de l'antériorité et ce pendant un délai de dix ans.

Dans les mêmes conditions, vous pouvez protéger un brevet si vous êtes inventeur, un dessin si vous êtes graphiste ou architecte, un modèle si vous êtes styliste, une méthode d'apprentis-

sage du violon si vous êtes professeur de musique, des tests psychologiques si vous êtes psychologue ou des questionnaires financiers si vous êtes conseil en gestion de patrimoine et toutes les choses originales dont vous êtes l'auteur et que vous utilisez pour votre activité.

Vous le voyez, vous n'êtes pas démuni. Si vos idées ne sont pas à proprement parler protégées, c'est la forme qu'elles prennent qui l'est. C'est une précaution non négligeable lorsque vous êtes créateur dans un secteur novateur.

Les formalités de déclaration d'activité

Voici bien la chose qu'il faut faire en dernier, ceci étant dit sans plaisanterie ni mauvais esprit. Mais il faut finalement en passer par là. Vous devez vous déclarer auprès des administrations dès que vous commencez votre activité, pour de vrai. Pas avant. Alors arrangez-vous pour commencer en grand et non à la petite semaine, sans savoir où tout cela vous mène.

Même les plus impétueux d'entre vous ne gagnent rien à se précipiter, fût-ce sous le régime de l'auto-entreprise. Évaluez bien vos chances de réussite, prospectez vos futurs clients, testez votre idée, signez vos premiers contrats, engagements. Lorsqu'un projet est bien monté, il a toutes les chances de continuer. Si le taux d'échec est parfois inquiétant, c'est que beaucoup se lancent avec légèreté puis mettent la clé sous la porte avec une grande célérité.

Alors commencez par faire vos demandes d'aides, de subventions ou d'exonération. Car une fois déclaré, vous ne pouvez pas y prétendre – puisque vous n'êtes plus créateur, vous avez déjà créé. Il est certaines subtilités à ne pas négliger. Et seulement au moment où vous êtes fin prêt, décidez-vous à frapper à la porte de l'administration.

Pour vous déclarer, vous n'avez qu'à vous rendre au CFE dont vous dépendez, c'est-à-dire l'Urssaf de votre département pour déclarer votre début d'activité non salariée, dans les quinze jours de votre démarrage, ou à la Chambre de commerce et

d'industrie si vous créez une SEL, une SARI ou une SASU. Si vous le préférez, vous avez aussi la ressource de vous déclarer en ligne et d'envoyer les pièces justificatives par la Poste.

66 Sylvestre, psychanalyste

Sylvestre est content. Voici quelques temps qu'il exerce, entendez, qu'il allonge ses patients sur le divan. Son affaire commence à bien marcher. Il a suffisamment de clients pour vivre de son activité. Seulement voilà. Comme le veut la tradition de sa profession, le patient paie en espèces. Alors la tentation a été grande. Aujourd'hui, il va se déclarer car il a tout à y gagner. Sylvestre a fait ses calculs. Il pourra poser une plaque et se mettre dans l'annuaire – ce qui lui attirera de nouveaux clients. Cela va compenser le surcroît de charges à payer. En son âme et conscience, il est allé régulariser sa situation. Tout ceci n'était en fait qu'un banal problème de passage à l'acte.

Au CFE, vous allez remplir un formulaire PO PL de déclaration d'activité en personne physique et préciser votre identité et votre activité, opter pour votre régime d'imposition de résultats et de TVA. Le CFE va ensuite transmettre automatiquement votre inscription à votre centre des impôts, au RSI et à l'INSEE qui vous attribue un numéro de Siret et un code Ape, en fonction de votre activité, qui vont vous identifier dans toutes vos relations professionnelles. En fonction de l'activité que vous allez exercer, il est possible que vous ayez d'autres démarches à accomplir, notamment pour les professions réglementées.

Le passage (ou la déclaration) au CFE est obligé. Vous ne saurez y échapper, quelle que soit votre activité. Il n'existe pas de seuil de prestations non déclarées supposé toléré. Même si vous démarrez lentement, même si vos prestations vous rapportent maigrement, vous devez vous déclarer.

Et comme, sauf mesures d'exonérations particulières, vous allez avoir des cotisations sociales à payer pour un montant forfaitaire si vous avez choisi d'exercer en entreprise individuelle, vous avez intérêt à vous assurer de la rentabilité et de la viabilité de votre activité avant de commencer à travailler et vous déclarer. Ou peut-être est-il avantageux d'opter pour le régime de la micro-entreprise qui vous donne la faculté de payer les cotisations sociales sur les recettes que vous encaissez.

66 Serge, écrivain public

Serge est comptable. Il est employé par un grand cabinet d'audit. Devenu salarié à temps partiel, il a réalisé un projet qui lui tenait à cœur : devenir écrivain public.

Il s'en doute, au début, son activité ne va pas beaucoup lui rapporter. Alors il a décidé de s'installer tout en conservant son emploi salarié. Pour lui, il n'y avait aucune difficulté. Son contrat de travail ne l'interdisait pas et son activité ne concurrençait pas son employeur. Il s'est déclaré en auto-entrepreneur. Cela lui permet de démarrer en douceur. Il sait bien qu'il reste tenu par son obligation de discrétion et de loyauté. Mais comme chacun y trouve son intérêt, le cumul des écritures est une sinécure.

Vous le voyez, en définitive, s'installer en solo est simple et peu onéreux. Il ne vous en coûtera que le temps passé à effectuer les différentes démarches et formalités auprès de l'Urssaf. En revanche, si vous décidez de créer une société (SARL, SEL, SASU...), l'addition est plus élevée. Aussi sachez bien en apprécier l'utilité.

@ Liens utiles

Crédit solidaire/accompagnement

www.adf.fr
www.adie.org
www.apce.com
www.avise.org
www.cnres.org
www.cra.asso.fr
www.egee.asso.fr
www.franceactive.org
www.lanef.com
www.reseau-entreprendre.org
www.scop.coop
www.uniondescouveuses.com

Formalités

www.cfe-urssaf.fr
www.unapl.org
www.urssaf.fr

Innovation/finances

www.oseo.fr

Internet

www.afnic.fr
www.internic.net
 Ministère de l'Économie
www.entreprises.gouv.fr
www.lautoentrepreneur.fr
www.pme.gouv.fr
www.pme.service-public.fr

Propriété intellectuelle/marques

www.inpi.fr

Chapitre 4

Déterminez votre protection sociale

Dès maintenant, vous devez vous préoccuper de votre protection sociale. Vous pensez avoir d'autres priorités. Vous jugez cela prématuré. Vous êtes certain d'être déjà couvert, du fait de votre ancienne activité. Détrompez-vous. Au jour où vous déclarez votre installation, vous changez de régime et perdez une partie de vos droits. À vous de gérer habilement cette transition. Vous devenez non-salarié et êtes soumis à un nouveau régime social. Les organismes sociaux ne vont pas tarder à vous réclamer toutes sortes de cotisations. Vous êtes obligé de les payer, quels que soient vos bénéfices. Aussi autant payer pour obtenir une couverture adaptée à votre situation personnelle¹. En connaissant bien tous les avantages auxquels vous avez désormais droit grâce à votre statut d'indépendant, vous allez pouvoir évaluer votre niveau de protection sociale et agir pour être mieux assuré. Vous en ferez profiter votre famille. Et vous préserverez votre avenir.

Le statut social d'indépendant

Au plan social, il importe peu que vous exerciez en individuel ou en société (unipersonnelle), solo vous êtes et solo vous restez. Du simple fait que vous êtes seul à exercer, vous êtes soumis au régime des non-salariés (ou indépendants), que votre acti-

1. Cf. Véronique Chambaud, *Guide fiscal et social du créateur d'entreprise*, 6^e édition, Dunod, 2011.

tivité soit réglementée ou libre. Dans votre situation, par essence, vous ne pouvez pas être salarié, ni vous salarier, sauf en SASU. Aucun contrat ne vous lie à personne, fut-ce à vous-même. Ce serait un non sens. Vous êtes indépendant.

Après votre déclaration au CFE, votre affiliation au RSI (régime social des indépendants) est automatique. Celui-ci accueille toutes les personnes qui ne remplissent pas les conditions requises pour entrer dans les autres statuts (salarié, agricole, artiste, etc.) et qui ne sont rattachés à aucun régime spécifique. Vous y côtoyez sportifs, agents de renseignements, consultants, étioopathes, experts, chiropracteurs, avocats, médecins... Rien que du beau monde.

66 Elisabeth, conseil financier

Elisabeth s'est installée en solo après plusieurs années passées au sein d'une grande banque. Travail harassant, horaires dévorants, elle n'en pouvait plus. Elle est partie voler de ses propres ailes et certains clients l'ont suivie. Ils appréciaient, outre la qualité de son travail, son style décontracté, dans un domaine plutôt austère. Et ses affaires allaient bien. Mais Elisabeth a vite pris des libertés avec son temps, forte de son indépendance retrouvée. Horaires variables, week-end prolongés. Et en juin, elle a décroché pour partir en vacances, pour ne revenir qu'en septembre, une fois la rentrée sonnée. Très vite, les choses se sont gâtées. Les clients n'ont pas longtemps apprécié son manque de disponibilité. Et ils s'en sont allés. Elisabeth a vite compris, à ses dépens, qu'elle était libre de gérer son temps mais sans délaisser ses clients. Depuis, elle tente de planifier son temps sans le heurter et de ménager sa vie privée.

La protection sociale obligatoire des non-salariés est différente de celle des salariés. Cela ne signifie pas pour autant que vous n'êtes pas protégé. Seulement, vos charges sociales sont moins élevées et les garanties de base sont plus limitées. Mais vous avez la faculté de souscrire des assurances complémentaires, si vous le désirez. C'est une question de gestion. L'originalité est que seules deux assurances sociales sont obligatoires : l'assurance maladie – allocations familiales et l'assurance vieillesse. Toutes les autres sont volontaires et facultatives. La

protection sociale des professions libérales relève d'une conception plus libre. C'est la moindre des choses.

En définitive, les indépendants assument davantage leurs risques à titre personnel. Ils sont libres de souscrire ou non des assurances supplémentaires, à charge d'en supporter entièrement les conséquences en cas de problème, s'ils ne sont pas assurés. Vous choisissez donc de cotiser pour ces assurances si vous considérez qu'elles sont pour vous appropriées. En revanche, votre statut exclut catégoriquement l'indemnisation du chômage. Mais vous pouvez bénéficier dans certaines conditions d'une assurance perte d'emploi.

Si vous êtes soumis à un régime de protection sociale assez semblable dans ses principes à celui des salariés, la législation du travail ne vous concerne pas. Elle ne s'applique pas aux solos, tant que vous embauchez pas. Vous n'avez donc a priori aucune réglementation du travail à respecter. Vous travaillez le nombre d'heures que vous voulez, et Dieu sait que les heures ne se comptent pas double lorsqu'on est à son compte. Vous partez en vacances quand vous le souhaitez et pour la durée que vous fixez. Vos seules contraintes, c'est vous qui vous vous les imposez mais aussi vos clients.

Votre immatriculation sociale

Vous n'avez aucune démarche particulière à accomplir pour effectuer votre immatriculation sociale. Elle est automatiquement liée à votre déclaration d'existence auprès de votre CFE. Celui-ci se charge de répercuter votre inscription sociale vers le RSI (régime social des indépendants) et les organismes d'assurance vieillesse correspondant à votre activité et de vous déclarer.

Et si le paiement des cotisations sociales n'intervient que si vous avez facturé et encaissé des recettes sous le régime de l'auto-entreprise, vous le savez, pour les autres statuts, l'appel des cotisations est trimestriel. En début d'activité, il est proratisé par rapport au temps travaillé. La date à laquelle vous commencez est donc indifférente pour les cotisations sociales.

En revanche, pour les impôts, il n'est pas sans conséquence de préférer le début de l'année au mois de décembre, si vous le pouvez. Le 31 décembre sonne le glas de l'année fiscale, qu'elle que soit la date à laquelle vous avez débuté. Pour l'imposition de vos bénéfices, pour ne pas trop payer, il vous faut apprendre à jongler avec le calendrier.

Dès que vous déclarez votre activité, vous avez droit à toutes les prestations sociales des indépendants, que vous vous trouviez ou non exonéré de cotisations sociales. Et pour ne pas payer plus que ce que vous devez, il est judicieux de recenser les avantages et exonérations à la création auxquels vous avez droit.

Les aides et exonérations sociales à la création

Une série de dispositions, d'aides ou d'exonérations existent en matière sociale pour vous inciter à vous mettre à votre compte et faciliter votre démarrage en solo. Les connaître vous permet d'augmenter vos chances de réussite. Il ne faut pas les négliger, si vous pouvez en profiter.

Le congé pour création d'entreprise

Heureux les salariés, le royaume de la création leur est ouvert. Si vous avez plus de vingt-quatre mois d'ancienneté vous pouvez profiter d'un congé d'une année pour créer votre entreprise (C. trav. art. L. 3142-91 à 99). Il s'agit d'un congé non rémunéré, renouvelable une fois. Vous disposez ainsi de deux ans, en relative sécurité, pour vous mettre à votre compte. En effet à son terme, si vous le désirez, si votre projet n'a pas marché, vous réintégrez votre entreprise, à des conditions de poste et de rémunération équivalentes.

En revanche, si votre affaire prospère, vous n'aurez qu'à avertir votre employeur de votre intention de ne pas reprendre votre travail, par lettre recommandée, deux mois avant le terme

de votre congé. Il n'a pas le droit de s'opposer à votre décision. En contrepartie, vous ne pouvez prétendre à aucune indemnité de départ. Et pour cause, c'est vous qui partez.

Pour garder une rémunération, selon les mêmes modalités, vous pouvez prétendre à un passage provisoire à temps partiel. Ou il vous reste à profiter d'un congé sabbatique¹. Il s'obtient dans les mêmes conditions mais se limite à onze mois. Il présente l'avantage de ne pas vous obliger à évaluer votre projet de création à votre employeur. Mais vous restez tenu à une obligation de loyauté et de non-concurrence vis-à-vis de lui car votre contrat de travail est seulement suspendu.

L'exonération de cotisations des demandeurs d'emploi

Si vous êtes à la recherche d'un emploi et que vous décidez de créer le vôtre, vous pouvez être exonéré de cotisations sociales obligatoires pendant vos douze premiers mois d'activité. C'est l'Accre. Cette exonération concerne les cotisations d'assurance maladie, maternité, veuvage, de retraite de base et d'allocations familiales, dans la limite de 120 % du Smic. L'exonération de douze mois peut être prolongée, pour vingt-quatre mois, si l'entreprise relève du régime d'imposition de la micro-entreprise.

L'exonération n'est cependant pas automatique. Pour en bénéficier vous devez vous trouver dans l'une des situations suivantes : être indemnisé ou susceptible de l'être, non indemnisé mais inscrit au Pôle emploi depuis plus de six mois, bénéficiaire d'un Cape (contrat d'appui au projet d'entreprise pour la création ou la reprise d'une activité économique), âgé de moins de trente ans éligible aux « Emplois jeunes », bénéficiaire du RSA, de l'ASS, salarié d'une entreprise en redressement ou liquidation judiciaire ou personne s'installant en zone urbaine sensible (cf. CSS art. L. 161-1-1). Il vous faut aussi en faire la demande expresse au CFE lors de la déclaration de votre activité. Cela est impératif. Si vous la demandez après avoir

1. Vous devez avoir six années d'activité professionnelle et justifier de 36 mois d'ancienneté dans l'entreprise.

démarré, vous n'êtes plus considéré comme demandeur d'emploi. Vous êtes entrepreneur. À l'étude de votre dossier, il va être examiné si vous remplissez les conditions d'obtention et si vous avez la maîtrise de votre entreprise. Cela ne pose aucune difficulté pour un indépendant qui dirige seul son affaire. Le silence de l'administration plus d'un mois vaut acceptation implicite de votre demande.

En cas d'exonération, vous restez redevable de la cotisation retraite complémentaire, de la CSG et de la CRDS.



Accre et auto-entreprise

Le régime de l'auto-entreprise est compatible avec le bénéfice de l'aide Accre. L'auto-entrepreneur applique alors des taux réduits pour le calcul de ses cotisations sociales :

- taux pour les 3 premiers trimestres	5,3 %
- taux pour les 4 trimestres suivants	9,2 %
- taux pour les 4 trimestres suivants	13,8 %
- taux auto-entreprise	18,3 %

L'exonération de cotisations des salariés créateurs

Si vous créez ou reprenez une activité tout en demeurant salarié, vous êtes soumis à un régime particulier. Pendant les douze premiers mois de l'exercice de votre nouvelle activité, vous êtes exonéré de cotisations sociales sur les bénéfices en résultant. L'exonération concerne les cotisations d'assurance maladie, de maternité, de veuvage, d'invalidité, de décès, de vieillesse et d'allocations familiales (CSS art. L. 161-1).

Ainsi, seuls vos revenus salariés sont soumis à cotisation. L'avantage est néanmoins conditionné. Il est plafonné à un revenu imposable égal à 120 % du Smic annuel. Et vous devez avoir effectué un minimum de 910 heures d'activité salariée dans les douze mois précédant la création de l'entreprise et 455 heures pendant les douze mois suivants.

Le droit au maintien des allocations sociales

Vous pouvez continuer à percevoir vos allocations chômage si vous êtes en train de vous installer. Ce droit est reconnu pour

permettre au chômeur de créer son emploi, sans devoir trancher entre son projet et ses indemnités. Il concerne les revenus sociaux et l'allocation d'assurance chômage.

Si vous percevez l'ASS (allocation de solidarité spécifique), elle vous est versée en totalité pendant une année, à compter de la déclaration de votre activité. Si vous bénéficiez du RSA (revenu de solidarité active) et si l'Accre vous a été accordée, votre allocation est maintenue, à condition de n'employer aucun salarié et de ne pas réaliser un chiffre d'affaires supérieur à 32 100 € (art. L. 262-2 et suivants et R. 262-1 du Code de l'action sociale et des familles). Le montant du RSA est néanmoins recalculé tous les trois mois en fonction du montant des revenus d'activité perçus. Ainsi vous ne subissez pas de diminution brutale de ressources du fait de votre création.

Si vous êtes demandeur d'emploi et que vous percevez l'ARE (allocation d'aide au retour à l'emploi), les démarches réalisées en vue de la création de votre entreprise constituent des « actes positifs de recherche d'emploi », celui que vous allez créer pour vous¹. Et en cas d'activité réduite, celle-ci est assimilée à une activité salariée à temps partiel. Concrètement, Pôle emploi accepte de maintenir le versement de votre allocation de chômage durant la phase de démarrage de votre activité (CSS art. L. 351-20). Vous pouvez ainsi cumuler l'allocation de retour à l'emploi avec les revenus provenant d'une activité indépendante, même si celle-ci vous occupe plus de 136 heures par mois. Seulement vos revenus ne doivent pas excéder 70 % des rémunérations brutes mensuelles prises en compte pour le calcul de votre allocation.

Vous profitez de ce dispositif pendant quinze mois si vous étiez âgé de moins de 50 ans au moment de la rupture de votre dernier contrat de travail et sans limitation de durée si vous étiez âgé de plus de 50 ans. Pôle emploi vous verse la différence entre votre rémunération actuelle et vos allocations. Les jours non indemnisés viennent s'ajouter et prolonger votre durée d'indemnisation. Et une régularisation annuelle est effectuée

1. Cass. soc., 18 mars 1997.

sur la base de vos revenus réels déclarés soumis à cotisations sociales.

En revanche, si vous exercez votre nouvelle activité tout en continuant à percevoir intégralement vos allocations, sans en avertir Pôle emploi, vous serez condamné à rembourser le trop indûment perçu, avec parfois même des pénalités.

L'aide à la création d'entreprise de Pôle emploi

Vous percevez l'allocation de retour à l'emploi et vous avez besoin de fonds pour acheter du matériel, faire des travaux pour vous installer ou constituer le capital social de votre société. L'Assedic peut vous verser une aide dès que vous démarrez votre activité.

Cette aide vous est accordée si vous êtes bénéficiaire de l'ARE ou si vous avez droit à l'ARE (si vous êtes en différé d'indemnisation ou en préavis, si vous avez été licencié) et si vous créez ou reprenez une entreprise. Vous devez faire part de votre projet de création ou de reprise d'entreprise à Pôle emploi, avoir obtenu l'Accre et en faire la demande.

L'aide correspond à la moitié des allocations qui vous restent acquises à la date où vous commencez votre activité. Elle vous est versée en deux fois : la moitié au début de votre activité, le solde six mois plus tard. Mais si vous percevez cette aide, vous ne pouvez plus bénéficier du maintien partiel de vos allocations. En revanche, si vous arrêtez votre activité dans un délai de trois ans à compter de votre installation, vous retrouvez les droits qui vous restaient au moment de votre installation, déduction faite du montant versé par Pôle emploi. Cette aide vous permet donc de vous garantir quelques liquidités pour démarrer sans hypothéquer votre situation, en cas d'arrêt de votre activité.

La minoration des cotisations sociales

Seuls les demandeurs d'emploi peuvent prétendre à l'exonération de charges sociales la première année. Et seuls les créa-

teurs d'activité soumis au régime de la micro-entreprise paient des cotisations sociales lorsqu'ils réalisent un chiffre d'affaires. Les autres doivent payer des cotisations mais elles sont provisoirement minorées. Les deux premières années d'activité, vos cotisations provisionnelles ne sont pas calculées sur vos revenus mais sur une assiette forfaitaire.

Celle-ci est assez avantageuse puisqu'elle égale 7 006 € pour la première année d'activité et 10 508 € pour la deuxième année, soit 18 et 27 fois la valeur de la base mensuelle de calcul des prestations familiales. L'assiette forfaitaire de la première année est proratisée en fonction de votre date de début d'activité. Vous acquittez donc ainsi des cotisations provisionnelles forfaitaires. En l'absence de bénéfices de référence, l'administration n'a pas d'autre recours pour calculer et réclamer vos premières cotisations compte tenu du fait que les cotisations sociales sont normalement calculées par rapport au bénéfice réalisé l'avant dernière année.

Les cotisations sont exigibles à compter du premier jour où vous avez commencé votre activité sauf demande de différé de paiement. En pratique, si vous vous installez au mois de septembre, vous allez payer les cotisations dues au titre du troisième trimestre, puis des trimestres suivants, avec un différé de quarante-dix jours.

Si votre bénéfice réel dépasse l'assiette forfaitaire, vous faites l'objet d'une régularisation l'année suivante. Et vous devez payer la différence.

Par dérogation, vos cotisations peuvent être calculées, à titre provisionnel, sur la base d'une assiette inférieure si vous apportez la preuve de la modicité de vos revenus professionnels (CSS art. L. 131-6) ou si vous avez opté pour la déclaration de vos bénéfices au régime micro-entreprise, sur la base du revenu effectivement réalisé.

Si vous exercez plusieurs activités, la cotisation minimale forfaitaire n'est pas applicable. Votre contribution est calculée par rapport au montant réel de vos revenus professionnels¹.

1. Cir. Canam 26 juin 1980 et Cass. soc. 6 mai 1987.

Exemple de calcul des cotisations sociales en début d'activité

Première année d'activité

Maladie-maternité	= 5,9 % x 7 006 €	= 413 €
Allocations familiales	= 5,4 % x 7 006 €	= 378 €
Vieillesse de base	= 8,6 % x 7 006 €	= 602 €
CSG-CRDS	= 8 % x 7 006 €	= 560 €
Total		= 1 953 €

Deuxième année d'activité

Maladie-maternité	= 5,9 % x 10 508 €	= 620 €
Allocations familiales	= 5,4 % x 10 508 €	= 567 €
Vieillesse de base	= 8,6 % x 10 508 €	= 904 €
CSG-CRDS	= 8 % x 10 508 €	= 840 €
Total		= 2 931 €

(+ régularisation selon résultats)

Votre protection sociale obligatoire

Votre statut social d'indépendant implique que vous soyez affilié au régime d'assurance maladie, maternité, prestations familiales et d'assurance vieillesse de base des non-salariés. C'est le minimum auquel vous pouvez prétendre. En contrepartie du versement de vos cotisations, cela vous donne droit à une couverture sociale assez complète.

L'assurance maladie et les prestations familiales

L'assurance maladie des indépendants ressemble à celle des salariés. Comme pour de nombreux régimes, les remboursements par la sécurité sociale se sont un peu érodés au fil du temps. Mais la plupart des risques demeurent bien couverts.

Les cotisations. Les cotisations sociales sont calculées soit forfaitairement, soit en fonction de votre revenu professionnel, tel que vous le déterminez dans votre déclaration fiscale annuelle. Si vous avez opté pour le régime de l'auto-entreprise, le taux

appliqué pour le calcul de l'ensemble de vos cotisations sociales est de 18,3 % (maladie-maternité, indemnités journalières, assurance vieillesse invalidité-décès, allocations familiales, CSG-CRDS).

Exemple de cotisations sociales en auto-entreprise

Par exemple, si vous avez encaissé 4 300 € pour une prestation d'enseignement, le montant de cotisations sociales à payer se chiffre à 787 € (18,3 % de 4 300).

Sinon, si vous exercez sous un autre statut, les taux et les assiettes sont différents selon les prestations envisagées.

Pour le risque **invalidité et décès**, la cotisation est forfaitaire. Elle dépend de votre profession. Solo libéral, si vous exercez une activité non réglementée, il vous en coûtera au minimum 76 € (classe A). Mais vous pouvez choisir une assurance plus étendue pour une cotisation annuelle de 229 ou 380 € (classe B ou C).

Pour les risques **maladie** et les **allocations familiales**, les cotisations sont proportionnelles à votre revenu imposable. Elles sont calculées par rapport à votre revenu professionnel, tel que vous le déterminez dans votre déclaration fiscale annuelle, c'est-à-dire le revenu net, déduction faite de certaines charges.



Taux des cotisations

Prestations	Cotisations
Assurance maladie et maternité	6,5 % jusqu'au plafond annuel 55 plus 5,9 % dans la limite de 5 fois le plafond
Allocations familiales	5,4%

Les prestations. Pour les risques graves (maladies de longue durée et hospitalisation), le taux de prise en charge est de 100 %. Pour les soins courants et les médicaments, vous n'êtes remboursés qu'à 70 ou 65 %, comme les salariés. C'est la complémentaire qui assure la différence.

Pour les indépendantes, l'assurance maternité couvre 100 % des examens et frais médicaux en rapport avec la grossesse, les

soins et l'hospitalisation à partir du sixième mois, les examens médicaux de l'enfant prévus de sa naissance à son sixième anniversaire. La solo libérale a même droit à un congé maternité, si elle veut et peut s'arrêter. Généralement, l'indemnité versée ne couvre pas les charges fixes mais elle permet d'en absorber une partie. En cas d'arrêt de travail, vous pouvez ainsi percevoir une allocation journalière forfaitaire d'interruption d'activité. Pour un congé de trente jours, entre le neuvième mois de grossesse et le premier mois de l'enfant, l'indemnité s'élève à 1 442 € par mois, soit la moitié du plafond mensuel de la sécurité sociale. Le congé peut être prolongé d'un mois, dans les mêmes conditions, soit au total 2 885 € pour deux mois. À cela s'ajoute une allocation de repos maternel, avec ou sans arrêt de travail d'un montant de 2 885 €, versés par moitié au septième mois de grossesse et à l'accouchement. Au total, l'allocation maternité atteint 5 770 € pour soixante jours d'arrêt d'activité.

Les prestations familiales pour le solo sont similaires à celles reçues par les salariés, dès lors que vous répondez aux conditions d'obtention (enfants, logement, ressources, handicap, etc.).

En cas d'invalidité ou de décès, vous (ou vos héritiers) pouvez toucher une rente annuelle (ou un capital décès). Les montants des versements varient selon votre classe de cotisations.



Montant des prestations invalidité décès

Prestations	Classe A	Classe B	Classe C
Capital décès	14 880 €	44 640 €	74 400 €
Rente annuelle	1 488 €	4 464 €	7 440 €

La formation professionnelle

Indépendant, vous bénéficiez d'un droit à la formation professionnelle, pour rester toujours au sommet de votre art. En contrepartie, vous devez acquitter la contribution à la formation professionnelle. Elle est calculée sur le montant annuel du plafond de la sécurité sociale. Son taux est de 0,15 %. Votre contribution pour 2010 s'élève à 52 €, payable le 15 février. Le

recouvrement est effectué par le RSI. Celui-ci vous délivre une attestation de versement pour vous permettre de justifier de votre droit à la formation. Vous avez ainsi accès à un certain nombre de sessions prises en charge par votre FIF (Fonds interprofessionnel de formation). Vous les choisissez en fonction de vos besoins de formation. Vous pouvez même suivre des séances de coaching, pour retrouver une nouvelle stratégie professionnelle ou une nouvelle dynamique personnelle. Elles sont prises en charge pourvu que votre coach possède un numéro d'agrément en tant que formateur et que vous établissiez avec lui une convention de formation en bonne et due forme.

L'assurance vieillesse obligatoire

Pour votre retraite, vous allez cotiser au titre de l'assurance vieillesse obligatoire. Elle comprend un régime de base et une assurance vieillesse complémentaire obligatoire.

Les retraités ont la faculté d'exercer une activité, qu'elle soit salariée ou indépendante. Mais le versement de leur pension est subordonné à la rupture de tout lien professionnel avec l'employeur ou avec l'activité non salariée concernée. Après la liquidation de vos droits à la retraite, vous restez redevable des cotisations d'assurance vieillesse, calculées sur vos revenus d'activité. Si vous dépendez de la Cipav, vous payez la cotisation d'assurance vieillesse de base (forfaitaire et proportionnelle) jusqu'à l'âge de 67 ans. Ensuite vous en êtes dispensé. En revanche, vous restez redevable de la cotisation d'assurance vieillesse complémentaire, quel que soit votre âge. Et comme chacun peut être soumis à un régime particulier, vous avez intérêt à vous rapprocher de votre caisse pour apprécier votre situation.

Les cotisations. La cotisation pour l'assurance vieillesse de base est proportionnelle à votre revenu professionnel net. Elle comporte deux taux :

- 8,6 % dans la limite de 85 % du plafond annuel de la sécurité sociale ;
- 1,6 % de 85 % à cinq fois le plafond annuel.

Comme pour les autres cotisations, en attendant de connaître vos revenus de l'année, un appel provisionnel est émis en fonction de vos revenus imposables de l'avant-dernière année. Puis la régularisation est effectuée.

La première année d'activité, la cotisation provisionnelle s'élève à 602 €. Cette mesure permet au créateur de démarrer en douceur. Mais si vos revenus professionnels imposables sont inférieurs à 1 764 €, vous devez tout de même payer un forfait de 152 €.

La cotisation pour l'assurance vieillesse complémentaire est forfaitaire. Mais celle-ci est calculée en fonction de votre niveau de revenu et de la classe de cotisation que vous choisissez. Pour les conseils, les consultants et les experts (qui dépendent de la Cipav), les cotisations varient de 1 032 € à 10 320 € par an. Pour augmenter le nombre de points retraite accumulés, il est possible d'opter pour une classe de revenus immédiatement supérieure à vos résultats réels et cotiser davantage. Car le montant de la retraite complémentaire obligatoire versé dépend des sommes cotisées.



Montant de la cotisation forfaitaire à l'assurance vieillesse complémentaire obligatoire

Revenus (€)	Classe	Cotisation (€)	Points retraite
Inférieurs à 40 605	1	1 032	4
De 40 606 à 48 460	2	2 064	8
De 48 461 à 56 870	3	3 096	12
De 56 871 à 65 285	4	5 160	20
De 65 286 à 81 665	5	7 224	28
Supérieurs à 81 665	6	10 320	40

Le montant de votre cotisation forfaitaire vieillesse peut néanmoins être réduit si vos revenus annuels sont inférieurs à 31 965 €.



Réduction de la cotisation forfaitaire d'assurance vieillesse complémentaire

Revenus annuels inférieurs à	Réduction
20 219 €	75 %
24 424 €	50 %
31 965 €	25 %

Les prestations. L'ouverture du droit à pension suscite dans les professions libérales les mêmes tensions que pour les salariés, puisqu'elles évoluent dans le même contexte démographique et dans le même cadre général d'un système par répartition. Mais des structures plus diversifiées permettent en définitive plus de liberté.

Les prestations diffèrent selon le niveau de vos cotisations et les organismes gestionnaires des fonds versés. Quand vous dépendez de la Cipav, pour bénéficier de la **retraite de base** au taux plein, sans condition de durée d'activité, vous devez être âgé de 67 ans et avoir cessé toute activité professionnelle. Vous pouvez néanmoins vous arrêter de travailler dès 62 ans et demander le versement de votre retraite. Si vous justifiez de 160 trimestres d'assurance ou si vous êtes considéré inapte au travail (pour les personnes nées avant 1950). Si vous n'avez pas validé ces années d'assurance, un abattement de 5 % par année d'anticipation est alors retranché du montant de votre pension à taux plein. Si vous vous arrêtez à 59 ans, votre pension subit un abattement de 30 % (soit 5×6 ans). En contrepartie, si vous décrochez après 65 ans, vous gagnez 3 % en plus par année de travail au-delà de 65 ans (régime en cours de modification).

Le montant de la pension n'est pas calculé en référence à des trimestres d'assurance mais en fonction du nombre de points que vous avez acquis. Pour la période antérieure au 1^{er} janvier 2004, les trimestres validés sont transformés en points à raison de 100 points pour un trimestre d'assurance. À partir du 1^{er} janvier 2004, le nombre de points est attribué à proportion de votre revenu imposable.



Attribution des points de vieillesse

Revenu	Points attribués
de 0 à 85 % du plafond 55	1 point pour 65,39 €, soit au maximum 450 points
de 85 % à 5 plafonds 55	1 point pour 1 436,73 €, soit au maximum 100 points

Le montant annuel de la pension est égal au produit du nombre total de points attribués par la valeur du point, soit 0,532 € en 2010.

Au décès de l'assuré (l'indépendant), le conjoint reçoit une allocation de réversion, d'un montant égal à 54 % de la pension, sous condition de ressources. Mais le conjoint doit être âgé au moins de 55 ans et le mariage avoir duré plus de deux ans.

À l'assurance vieillesse de base s'ajoute la **retraite complémentaire** obligatoire. Pour la percevoir, il est nécessaire d'avoir cotisé au moins dix années. Elle est versée au taux plein à l'âge de 65 ans et avec un coefficient minorant d'anticipation à partir de 60 ans.

Exemple de calcul d'assurance vieillesse complémentaire

Si vous cotisez pendant 26 ans, en classe 7, vous avez obtenu 728 points retraite. Vous recevez une retraite complémentaire d'un montant égal à : $728 \times 24,80 = 18\,054$ €, soit 1 504 € par mois.

En auto-entreprise, si les cotisations sont payées forfaitairement, les droits à la retraite se calculent sur le bénéfice (non commercial) réalisé, soit 66 % du chiffre d'affaires. Un trimestre d'assurance est accordé par tranche de bénéfices égale à 200 Smic horaire (1 772 € en 2010).



Acquisition de trimestres d'assurance vieillesse en auto-entrepreneur

Bénéfices (BNC)	Trimestres validés
Compris entre 200 et 400 Smic horaire	1
Compris entre 400 et 600 Smic horaire	2
Compris entre 600 et 800 Smic horaire	3
Supérieurs à 800 Smic horaire	4

Dans le cas où vous n'avez pas été affilié pendant une durée assez longue (moins de dix ans) ou si vous souhaitez atteindre le taux plein ou atténuer le coefficient d'abattement, il est possible de racheter jusqu'à douze trimestres d'assurance. Le rachat porte sur les années d'études supérieures ou sur les années civiles incomplètes (à condition de ne pouvoir prétendre à une retraite de base à taux plein).

Si vous étiez salarié avant de vous installer en solo, tout n'est pas perdu. Vos cotisations ne sont pas irrémédiablement condamnées aux oubliettes du salariat. Dans votre vie antérieure, vous avez accumulé des trimestres de cotisations et des points retraite. C'est heureux, vous allez profiter des deux régimes. Si les systèmes de retraite des travailleurs salariés et non salariés sont bien indépendants l'un de l'autre et si les points ne se mélangent pas, vous pouvez néanmoins cumuler vos trimestres. En effet, votre durée d'activité en indépendant va venir s'ajouter à votre période d'activité salariée, pour la comptabilisation des quarante années requises pour la liquidation de vos droits. Cela vous permet toujours, à terme, de percevoir un complément de retraite au titre de votre passé salarié. Fut-il minime, cela n'est pas à abandonner.

Vous trouvez vos remboursements maladie incomplets et les revenus de votre future retraite maigrelets, vous avez intérêt, dès maintenant, à souscrire des assurances complémentaires, en fonction de vos moyens et de vos besoins. Elles viendront en renfort en cas de difficultés momentanées ou prolongées.

Vos assurances complémentaires

Le choix de vos assurances complémentaires est une question d'arbitrage personnel. Il dépend de votre activité, de votre situation familiale ou de votre âge. Si vous souhaitez améliorer votre protection sociale (augmenter vos remboursements maladie, garantir vos frais d'hospitalisation, assurer vos dommages invalidité, recevoir des indemnités journalières ou

arrondir votre retraite), ces assurances sont appréciables. Vous avez la totale liberté de les souscrire ou de vous en passer. Mais dans certains cas, vous y avez intérêt puisque les primes versées sont déductibles de vos bénéfices.

La loi dite « Madelin » vous permet en effet de déduire de votre revenu imposable les cotisations que vous acquittez pour vos assurances complémentaires facultatives de prévoyance, de retraite et de perte d'emploi. Avant ce dispositif, les primes consacrées à ces régimes étaient considérées comme des dépenses personnelles non déductibles. Cela n'incitait guère à se protéger tant le coût en était élevé. Désormais, le régime est plus avantageux. Tous les indépendants et leurs conjoints collaborateurs ont la possibilité de déduire de leur revenu imposable les primes versées pour :

- la prévoyance complémentaire, maladie, invalidité, incapacité de travail, décès ;
- la retraite complémentaire, sous forme de rente viagère ;
- la perte d'emploi subie.

L'avantage fiscal est cependant plafonné. Si vous avez conclu votre contrat d'assurance après le 25 septembre 2003, des limites spécifiques s'appliquent à chaque type de garantie :

- **l'assurance vieillesse** : 10 % du plafond annuel de sécurité sociale (soit 3 462 €) plus 25 % du bénéfice imposable compris entre une fois et huit fois ce plafond ;
- **la prévoyance** : 7 % du plafond annuel de sécurité sociale (soit 2 423 €) plus 3,75 % du bénéfice imposable dans la limite de huit fois ce plafond ;
- **la perte d'emploi** : 2,5 % du plafond annuel de sécurité sociale, ou s'il est plus élevé, à un montant égal à 1,875 % du bénéfice imposable dans la limite de huit fois ce plafond (CGI, art. 154 bis A).

Vous avez le libre choix de vos organismes d'assurance pour le versement et la gestion de vos risques complémentaires. Outre la qualité et le rendement des produits offerts, il est important de vérifier leur solidité financière et la transparence de leurs comptes. Car vous leur confiez la gestion de votre argent et pour longtemps. Il est d'ailleurs tout aussi essentiel d'examiner les termes particuliers des contrats avant de vous

engager. Pour autant que la formule soit fiscalement attrayante, vous devez vous garder de souscrire n'importe quoi. En effet, le dispositif implique quelques contraintes. Vous vous engagez à cotiser pendant des années, jusqu'au moment de votre retraite. Et pour être fiscalement valable, votre contrat doit prévoir une sortie en rente viagère, imposable au même titre que votre retraite obligatoire. C'est la contrepartie de la déduction fiscale qui vous est accordée aujourd'hui.

La principale difficulté réside dans l'obligation, dès la souscription, de verser vos cotisations régulièrement, sans interruption. Que vos revenus professionnels varient à la hausse ou à la baisse, vos primes ne peuvent augmenter ou diminuer que dans une proportion limitée à 10 %. Si vous arrêtez de payer, vous perdez une partie du capital versé et encourez un redressement fiscal. Il est donc préférable d'attendre que vos revenus soient stabilisés pour vous engager. Ou il vous faut veiller à adapter vos versements à votre capacité d'épargne et à choisir un contrat bien étudié. Ne vous mettez pas seul le couteau sous la gorge, sous le prétexte que vous bénéficiez d'un avantage fiscal. Il est aussi important que vos cotisations soient revalorisées périodiquement pour que votre retraite complémentaire ne se réduise pas comme une peau de chagrin au fil des ans. Enfin gardez bien à l'esprit que vous ne pouvez récupérer les sommes versées et capitalisées qu'au moment de l'arrêt de votre activité, et sous la seule forme de rente viagère. La disposition de vos versements en capital est exclue, sauf invalidité ou liquidation judiciaire. Alors malgré les atouts certains des contrats « Madelin », ne placez pas tous vos œufs dans le même panier. Il peut être avantageux pour vous d'envisager de vous garantir un complément de revenus avec d'autres placements tout aussi performants, tels que les assurance-vie. Celles-ci offrent l'avantage de la liberté de sortie en rente ou en capital, la souplesse des versements et la possibilité de retraites anticipés. Bien qu'elles ne bénéficient pas de réductions fiscales à la souscription, elles demeurent très intéressantes et constituent un bon complément. Vous saurez les apprécier quand l'heure de la retraite pour vous aura sonné.

La protection sociale de votre conjoint

Votre protection sociale profite à tous vos ayants droit : conjoint, concubin, enfants, si eux-mêmes ne sont pas couverts par un régime d'assurance sociale particulier.

Lorsque votre conjoint est salarié ou travaille avec vous sous le statut de conjoint salarié, il est affilié au régime général de la sécurité sociale. Si vous avez des enfants, il vous faut choisir de les rattacher à l'un ou l'autre régime.

Si votre conjoint ne travaille pas et qu'il ne collabore pas à votre activité, il dispose néanmoins d'une couverture sociale. En qualité d'ayant droit, il a accès aux mêmes prestations que vous, sans payer de cotisations spécifiques.

Si votre conjoint participe à votre affaire et qu'il a le statut de conjoint collaborateur, sa qualité lui fait bénéficier de toutes les prestations maladie des indépendants. Elle l'autorise aussi à toucher l'allocation forfaitaire de repos maternel ou s'il doit se faire remplacer dans l'entreprise, l'allocation forfaitaire journalière d'interruption d'activité.

Votre conjoint va également cotiser, selon des modalités avantageuses, pour se constituer une retraite personnelle (CSS art. L. 742-6.6).



Options de cotisation à l'assurance vieillesse de base

Option	Assiette des cotisations
Option 1	Revenu forfaitaire égal à la moitié de 85 % du plafond annuel de la sécurité sociale (14 713 €)
Option 2	25 % ou 50 % du revenu du professionnel
Option 3	25 % ou 50 % d'une fraction du revenu du professionnel, si celui-ci est partagé entre les conjoints

Il a le choix de cotiser soit sur un revenu forfaitaire, soit sur un pourcentage ou une fraction de votre revenu professionnel. En cas de début d'activité, le pourcentage s'applique sur le revenu forfaitaire réservé aux créateurs d'entreprise, sans pouvoir être inférieur au montant de la cotisation minimale (152 €). Les

cotisations payées par le conjoint collaborateur lui permettent d'acquiescer des trimestres d'assurance et des points de retraite, selon les mêmes règles qui sont appliquées au chef de l'entreprise.

Le paiement de vos cotisations sociales

Vous bénéficiez de l'assurance maladie des indépendants au premier jour de votre adhésion, sans délai de carence. Mais pour cela, vous devez être à jour de vos cotisations. Le droit aux prestations sociales est subordonné au paiement. Si la prise en charge est immédiate, pour le remboursement, vous attendrez votre premier appel de cotisations sociales (1^{er} avril ou 1^{er} octobre). Ensuite, lorsque vous avez acquitté vos paiements pour une année, vous êtes couvert pendant toute l'année suivante. Ainsi, au 1^{er} octobre 2010, vous réglez le solde de vos cotisations pour 2010 et vous bénéficiez de votre protection sociale jusqu'au 31 décembre 2011.

L'assiette de vos cotisations sociales

L'assiette des cotisations sociales dépend de votre statut. Si vous avez opté pour le régime de l'auto-entreprise, les cotisations sont calculées sur le chiffre d'affaires, c'est-à-dire les recettes encaissées. Par conséquent, lorsque vous n'avez rien encaissé, vous n'avez rien à payer. Si vous exercez sous le statut de l'entreprise individuelle, sans avoir opté pour le régime du micro social simplifié, l'assiette de vos cotisations est constituée par votre revenu professionnel, tel que vous le déterminez dans votre déclaration fiscale annuelle, c'est-à-dire le bénéfice net ou revenu imposable. Mais si vous avez profité de réductions ou d'abattements fiscaux, vous devez envisager votre revenu avant tous les allègements spécifiques. Par exemple, les déficits ou les primes d'assurance versées au titre de votre retraite ou de votre prévoyance complémentaire sont réintégrés dans votre revenu déclaré aux organismes sociaux.

Les deux premières années d'activité, l'assiette des cotisations est évaluée forfaitairement¹. Ensuite si vos résultats sont supérieurs, votre revenu net devient l'assiette pour leur calcul.

Le paiement de vos cotisations sociales

Le régime auto-entreprise permet une déclaration et un paiement simplifié des cotisations sociales. Auto-entrepreneur, vous ne payez que si vous travaillez. Selon la fréquence de déclaration choisie (mensuelle ou trimestrielle), le montant mensuel ou trimestriel de cotisations sociales dépend du chiffre d'affaires effectivement réalisé. Il est définitif et ne fait l'objet d'aucune régularisation. En l'absence de recettes, il n'y a rien à payer.

Pour les autres indépendants, l'année de référence pour le calcul des cotisations sociales à payer est l'avant-dernière année d'activité. Votre déclaration vaut à la fois pour la maladie, la maternité, les allocations familiales et l'assurance vieillesse. Vous devez l'adresser à votre organisme conventionné avant le 1er mai de chaque année. Si vous ne retournez pas votre déclaration, vous risquez d'être taxé d'office, en fonction d'un revenu présumé égal à cinq fois le plafond annuel de la SS pour l'assurance maladie et une fois le plafond pour l'assurance vieillesse. Si vous êtes hors délais, la cotisation réellement due est majorée de 4 % (régime maladie) et 3 % (régime vieillesse).

Le décalage entre l'année de déclaration des revenus et l'année de paiement des cotisations est source de confusion pour les créateurs. Car il faut se faire au rythme de l'administration. La première année, faute de revenus de référence, vous payez, à titre provisionnel, sur une assiette forfaitaire.



Demander un différé de paiement

Vous avez la possibilité de demander à l'Urssaf un différé pour le paiement des cotisations dues sur votre bénéfice de la première année (CSS art. L. 131-6-1 et art. L. 243-1-1). Ainsi vous n'avez aucune cotisation à payer pendant vos douze premiers mois d'activité. Et ensuite, passée une année, vous avez le choix entre les régler en totalité ou les acquitter par fractions échelonnées sur cinq années, sans majoration de retard.

La deuxième année, vous payez, pour le premier versement, une cotisation forfaitaire et pour le second versement, une cotisation réajustée en fonction de vos revenus déclarés pour la première année. La troisième année, vous payez, pour le premier versement, une cotisation de régularisation par rapport à vos revenus déclarés de la première année et une provision basée sur vos revenus de la deuxième année. Le deuxième versement permet de réajuster votre provision versée sur la base des revenus de la deuxième année. Et la quatrième année, si votre activité tient toujours la route, les régularisations et les provisions vont se succéder à ce rythme immuable. À vous de ne pas vous mélanger.

Si vous êtes exonéré de charges sociales ou si vous avez demandé le différé de paiement pendant vos douze premiers mois d'activité, le mécanisme est simplement décalé d'une année. On vous laisse le temps de souffler. Mais ensuite, il vous faudra compter, gérer, épargner pour faire face à toutes ces échéances à honorer. Prévoyez bien quand et combien vous devez payer. Trop d'entreprises rencontrent des difficultés par manque de précaution ou par distraction. Si votre activité se développe tranquillement, vous êtes mieux armé. Si vous connaissez des à-coups, des essoufflements, des reprises, vous aurez du mal à anticiper. C'est pourquoi il n'est pas inutile de bien prévoir toutes les échéances et de provisionner les cotisations à payer.

Car si les charges sociales vous coûtent cher, il vous en coûtera davantage si vous les oubliez : 10 % automatiques en cas de retard plus 3 % par trimestre ou fraction de trimestre de retard.

1. Cf. *supra*, La minoration des cotisations.



Calendrier social¹

15 février	cotisation allocations familiales / CSG – CRDS
	contribution à la formation professionnelle
1 ^{er} avril	cotisation maladie maternité / vieillesse
1 ^{er} mai	déclaration de vos revenus à l'Urssaf
15 mai	cotisation allocations familiales / CSG – CRDS
15 août	cotisation allocations familiales / CSG – CRDS
1 ^{er} octobre	cotisation maladie maternité / vieillesse
15 novembre	cotisation allocations familiales / CSG – CRDS

Les impôts sociaux : CSG et CRDS

En plus des cotisations sociales pour la maladie, les allocations familiales, l'invalidité, la formation professionnelle et l'assurance vieillesse, vous acquittez la CSG (contribution sociale généralisée) et la CRDS (contribution au remboursement de la dette sociale). Elles peuvent bien s'appeler contribution, ce sont de vrais impôts². Et ils viennent s'ajouter à votre facture sociale.

L'assiette de la CSG et de la CRDS est très large puisqu'elle comprend, outre les revenus d'activité des salariés et des indépendants, tous les revenus de remplacement (retraite et chômage) et les revenus du patrimoine.

Pour son calcul, vous envisagez votre revenu professionnel net de frais auquel vous réintégrez tous les abattements et déductions fiscales et les cotisations sociales personnelles, correspondant aux assurances complémentaires facultatives. Le taux de la CSG est de 7,5 % et celui de la CRDS de 0,5 %, soit 8 % en tout. La première année, la CSG et la CRDS sont calculées sur l'assiette forfaitaire de début d'activité. Vous acquittez ainsi 140 € par trimestre.

Au regard de l'impôt sur le revenu, votre CRDS n'est pas déductible et votre CSG n'est déductible que dans la limite de

5,1 % des revenus au titre desquels elle est acquittée. Cela signifie que pour l'établissement de votre bénéfice imposable, vous devez réintégrer les 0,5 % (de CRDS) et les 2,4 % (de CSG) non déductibles. Et ces dépenses sont taxées à l'impôt sur le revenu.

Ainsi, sur 100 € de bénéfices, vous payez 8 € de CSG et CRDS. Votre bénéfice net égale 92 € (100 – 8) mais compte tenu de la non-déductibilité d'une part de la CSG et de la CRDS, votre bénéfice imposable égale 94,9 €.

Vous le voyez, vous avez tout intérêt à bien connaître les astuces de votre régime social. D'autant qu'en plus d'assumer toute la gestion du calcul et du paiement des cotisations, vous aurez parfois à subir le contrôle de l'administration.

Le contrôle de vos cotisations sociales

Vu la complexité du système, attendez-vous un jour à avoir un contrôle social. Car il n'y a pas qu'en matière fiscale que vous risquez un redressement. L'Urssaf est au moins aussi vigilante que le fisc. Les créateurs sont d'ailleurs assez surveillés. L'Urssaf visite les étourdis, les cachottiers, les dépensiers. Les nouveaux indépendants ont pour la plupart peu l'habitude de gérer leurs cotisations sociales. Ils sont parfois en retard, ne savent pas compter ou ont carrément des difficultés à payer. Ils se trompent dans le revenu à déclarer ou dans les sommes à verser.

En matière sociale, le délai de reprise est de trois ans. Cela signifie que vous ne pouvez pas être contrôlé sur des cotisations exigibles plus de trois ans auparavant. Il y a prescription. Si vous faites l'objet d'un contrôle et d'un redressement, ils ne doivent pas porter sur des cotisations prescrites, à peine de nullité. Après trois ans, vous ne devez plus rien. En outre un contrôle ne peut concerner des éléments qui ont déjà fait l'objet d'un contrôle ou d'un redressement.

Les contrôles de sécurité sociale ne sont désormais plus effectués à l'improviste sauf en cas d'enquête concernant le travail clandestin. Si vous êtes vérifié, vous en serez averti par lettre

1. Il peut être soumis à modification.

2. Cf. Jean Lamarque, *Droit fiscal général*, Les cours de droit, 1999.

recommandée avec accusé de réception quinze jours à l'avance. À l'issue du contrôle, les inspecteurs ont l'obligation de vous remettre un document daté et signé par eux et récapitulant l'objet de leur intervention, les documents consultés et éventuellement leurs observations et les redressements envisagés. Vous disposez alors d'un délai d'un mois pour leur communiquer vos observations, de préférence par lettre recommandée. À la fin de ce délai, les inspecteurs transmettent leur procès verbal de contrôle à l'organisme chargé du recouvrement.



Bénéficiaire du rescrit social

Les dirigeants et futurs dirigeants non-salariés, ressortissants ou futurs ressortissants du RSI, qui souhaitent avoir un avis sur leur situation, peuvent demander au RSI une réponse écrite. Le rescrit social permet de questionner le RSI sur les conditions d'affiliation au RSI ou sur des mesures d'exonération de cotisations sociales dues à titre personnel. Il fournit au dirigeant une prise de position de l'administration de sécurité sociale opposable pour la suite lors de contrôles éventuels.

Sitôt reçue votre notification de redressement, il n'est pas vain d'examiner si l'administration vous a redressé à bon escient. Si vous souhaitez contester sa décision, vous commencez par consulter la CRA (commission de recours amiable). Si elle confirme la décision du contrôleur, il vous reste à introduire un recours auprès du Tass (tribunal des affaires de la sécurité sociale). Vous pouvez aussi formuler une demande gracieuse en réduction des pénalités et des majorations qui vous sont infligées en cas de retard de paiement. La remise partielle ou totale peut en effet être accordée par la commission de recours amiable ou le directeur de l'organisme de recouvrement.

Si vous voulez réclamer, mesurez en toujours l'opportunité et estimez vos chances de succès. Les procédures sont souvent longues et coûteuses et elles n'aboutissent pas toujours au résultat escompté. Avant de vous engager dans un procès, essayez par tous les moyens de négocier. Faites valoir votre sincérité ou vos difficultés momentanées. Si vous êtes de bonne foi, une tentative de dialogue a toutes les chances d'être écoutée.

@ Liens utiles

Allocations familiales

www.caf.fr

Assurances des indépendants

www.cnavpl.fr

www.le-rsi.fr

www.service.cipav-retraite.fr

Assurances des salariés

www.ameli.fr

www.cnnav.fr

Assurances complémentaires

www.appi-asso.fr

www.gsc.asso.fr

Contrôles

www.experts-comptables.fr

www.urssaf.fr

Formation

www.fifpl.fr

www.vosdroits.service-public.fr

Sécurité sociale

www.acoss.fr

www.net-entreprises.fr

www.securite-sociale.fr

Chapitre 5

Estimez l'imposition de votre activité

Unis pour le meilleur et pour l'impôt. En solo, vous ne faites qu'un avec votre entreprise. Entre passion fusionnelle fiscale et raison, il vous est précieux de compter. Vous êtes imposé à l'impôt sur le revenu (IR) sur l'ensemble des bénéfices générés et non sur une rémunération versée (sauf si vous exercez en société). Aussi vous devez anticiper et bien gérer pour n'être pas trop taxé et profiter des fruits de votre activité.

Avant même de démarrer, à l'occasion de votre déclaration d'existence, il vous est demandé de réaliser au pied levé un certain nombre de choix fiscaux (régime micro ou déclaration contrôlée, paiement ou non de la TVA, choix du lieu d'activité, etc.). Vous ne devez pas vous tromper. Car dès le début, vous avez une chance d'organiser votre activité pour limiter autant que faire ce peut votre imposition. Vous me direz que pour payer des impôts, encore faut-il dégager des bénéfices. Et ce n'est pas toujours le cas dans les premières années d'activité. Mais de toutes les façons, il vous faudra bien produire des déclarations. Vous risquez de lourdes sanctions si vous ne vous soumettez pas à cette obligation. Admettez que ce n'est pas la meilleure voie d'entrer cordialement en relation avec l'administration.

Aussi gagnerez-vous à bien connaître l'étendue de vos obligations fiscales et les impôts particuliers auxquels vous allez être soumis. Vous aurez de ce fait tous les éléments en main pour

estimer votre imposition et prendre les bonnes décisions. Près de la moitié des entreprises vivent ou périssent dans les trois premières années de leur création à cause d'une mauvaise estimation de leurs charges financières, notamment fiscales. À vous de bien les apprécier pour les transformer en autant d'atouts pour votre réussite.

Votre régime d'imposition

Pour vous solo, la situation est claire. Vos bénéfices sont taxés à l'impôt sur le revenu (IR) et non à l'impôt sur les sociétés (IS). Vous êtes imposé sur l'ensemble des profits dégagés par votre activité et non une rémunération versée. C'est toute la différence avec les salariés. Vos résultats nets sont considérés comme votre rémunération personnelle, puisque vous en avez la libre disposition, que vous exerciez en nom propre ou en société (SELU ou SARL unipersonnelle, sauf si vous optez pour l'impôt sur les sociétés).

C'est parfois présenté comme une limite du statut d'indépendant. Mais il n'y a pas que des inconvénients à la confusion des patrimoines ou à la transparence fiscale. Le taux maximal d'impôt sur le revenu s'élève certes à 40 % et les cotisations sociales se calculent par rapport au bénéfice net. Mais en exerçant sous la forme d'une société, si vous payez moins de charges sociales (puisque elles sont assises sur la rémunération versée), votre impôt sur les sociétés est plus lourd puisque votre bénéfice imposable est augmenté de l'économie correspondante. Ensuite vous devez quand même acquitter l'IR sur votre propre rémunération. L'enjeu est limité lorsqu'il s'agit d'une seule personne. C'est un jeu à somme nulle et même négative si on envisage toutes les contraintes administratives liées à la gestion d'une petite société.

Votre activité libérale est destinée à générer des recettes et des bénéfices non commerciaux (BNC). Provenant de la pratique personnelle d'une expertise, ils relèvent d'un régime d'imposition spécifique qui tient compte de la particularité de votre

activité : peu d'actifs, pas de stocks, prestations immatérielles. Il est différent de celui des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) des commerçants ou des traitements et salaires des salariés, quant aux charges déductibles, abattement ou modalités de paiement.

En cas de revenus annexes ou d'activités multiples, vous êtes susceptible de déclarer d'autres types de profits que des BNC sans perdre pour autant votre statut de libéral. D'une part, s'il vous arrive de collaborer avec d'autres confrères, en gardant votre indépendance, vos revenus de collaboration demeurent des BNC. Mais si vous vous trouvez en état de subordination, vos revenus sont alors considérés comme des salaires, imposés à l'IR sous le régime des traitements et salaires et soumis aux cotisations sociales du régime salarié¹.

D'autre part, même en libéral, vous pouvez déclarer des bénéfices commerciaux. Dans l'hypothèse où vous faites à la fois du conseil et de la vente de matériel ou de produits et si ces bénéfices représentent une part importante de votre chiffre d'affaires, ils sont imposés dans la catégorie des BIC. Mais tant que vos recettes commerciales ne représentent qu'une part marginale de vos résultats, vous les déclarez en BNC². Certaines activités pratiquées par un libéral sont néanmoins commerciales. Les activités d'un généalogiste sont libérales mais la recherche d'héritiers dans les successions est une activité commerciale. Un vétérinaire déclare en BNC ses consultations, en BIC ses ventes de médicaments (hors prescription médicale) et ses opérations non thérapeutiques et en salaire ses interventions dans les abattoirs municipaux. Si vous exercez plusieurs activités, il faut déterminer la nature exacte de vos bénéfices.

1. Par exemple, un architecte travaillant pour une collectivité locale.
2. À condition que les opérations auxquelles elles se rattachent soient directement liées à l'exercice de votre activité libérale et en constituent le prolongement. Sinon vous les déclarez en BIC.

Votre résultat est taxé selon le barème progressif de droit commun de l'IR, en fonction de votre revenu net, de la composition de votre foyer fiscal, des déductions et abattements auxquels vous avez droit. L'originalité de votre régime vous permet, sur une année, de déduire l'intégralité de vos déficits du revenu global imposable de votre foyer fiscal. Ainsi, votre déficit peut venir en déduction du revenu de votre conjoint ou de vos autres revenus si vous en avez (revenus fonciers, mobiliers...).



Barème de l'impôt sur le revenu (une part)

Taux	Revenu imposable (€)
5,5 %	de 5 964 à 11 896
14 %	de 11 897 à 26 420
30 %	de 26 421 à 70 830
41 %	supérieur à 70 830

Si vous avez opté pour le régime de l'auto-entreprise, l'impôt sur le revenu n'est pas assis sur votre résultat, le bénéfice, mais sur le chiffre d'affaires, c'est-à-dire les recettes (brutes) encaissées. Puis il fait l'objet d'un versement libératoire qui est calculé par application, au montant de votre chiffre d'affaires (mensuel ou trimestriel selon l'option de déclaration choisie), du taux de 2,2 %. Mais le paiement n'est libératoire qu'à la condition que le revenu du foyer fiscal ne dépasse pas la troisième tranche du barème de l'impôt sur le revenu (soit 26 420 € pour une part).

Exemple d'imposition sous le régime auto-entreprise

Vous avez perçu une rémunération de 5 300 € pour une prestation d'étude et de conseil. L'impôt sur le revenu à payer égale 116 € (2,2 % de 5 300).

Ce versement est libératoire si votre revenu fiscal de référence ne dépasse pas la limite autorisée.

Quel que soit votre statut, la transparence fiscale de votre activité implique de vous montrer rigoureux avec votre comptabilité car c'est elle qui fait foi pour déterminer votre impôt à payer. Un peu de clarté et de méticulosité vous rendront les choses plus aisées au moment de déclarer.

Votre régime de déclaration

Dès votre début d'activité, vous allez choisir votre régime de déclaration. Celui-ci conditionne vos modalités d'imposition. Vous avez en fait deux solutions : régime micro-entreprise (et sa version simplifiée en auto-entreprise) ou déclaration contrôlée. Cela dépend de votre chiffre d'affaires, réel ou supposé, au début de votre activité. Mais c'est aussi une décision de gestion personnelle. Payer ou non la TVA ? Être imposé sur vos bénéfices réels ou sur un pourcentage de votre chiffre d'affaires ? Vous êtes libre de choisir le régime fiscal le plus aisé pour votre activité et celui qui vous permet de moins payer.

Le virtuel : le régime micro-entreprise

Le régime micro-entreprise est le plus simple. Il existe désormais sous deux modalités (régime normal et régime simplifié en auto-entreprise). Il convient bien aux entrepreneurs qui réalisent un chiffre d'affaires réduit. Il est idéal pour les créateurs. Car il épargne les complications. Mais vous baignez en pleine virtualité. Votre bénéfice imposable est estimé arbitrairement à un pourcentage de vos recettes.

Vous bénéficiez d'office de ce régime si votre chiffre d'affaires, c'est-à-dire vos recettes brutes, est inférieur à 32 100 €, pour les activités non commerciales et si vous exercez en individuel (CGI art. 50.0). Au micro, en libéral, votre bénéfice imposable est calculé après un abattement sur le chiffre d'affaires de 34 %. Il est donc évalué à 66 % de vos recettes brutes.

Exemple d'imposition sous le régime micro-entreprise

Par exemple, si vous avez réalisé 20 000 € de résultats bruts, votre bénéfice imposable est estimé à 13 200 € (66 % de 20 000 €) et vous êtes imposé sur cette somme, que vous ayez ou non 6 800 € de dépenses. Si vous avez eu moins de charges réelles tant mieux, sinon tant pis. C'est la logique de ce régime.

Si vous avez choisi le régime de déclaration de la micro-entreprise, vous pouvez opter pour un régime micro simplifié (auto-entreprise). À condition que le revenu de référence de votre foyer fiscal n'excède pas, par part fiscale, la limite supérieure de la troisième tranche du barème de l'impôt sur le revenu (soit 26 420 € pour une part). Cette option vous autorise à déclarer les recettes effectivement réalisées dans le mois ou le trimestre, selon la fréquence de déclaration choisie. Et à payer l'impôt de manière forfaitaire, dans des conditions semblables au paiement des cotisations sociales.

En choisissant le micro, vous êtes dispensé de déclarer et de payer la TVA. En contrepartie, vous ne pouvez pas la récupérer. C'est une arme à double tranchant. D'une part, vous ne la payez pas au fisc mais vous la payez sur vos achats. Quand on investit, cela représente un handicap financier. D'autre part, vous ne pouvez pas la facturer. C'est logique. Et vous avez l'obligation de faire figurer sur toutes vos notes d'honoraires la mention : « TVA non applicable, article 293 B du CGI. » Cela signifie en clair pour vos clients comme pour vos concurrents, que votre chiffre d'affaires est inférieur à 32 100 €. Pour certains, cela peut nuire à leurs ambitions. Pour d'autres, à leur communication. S'il n'y a pas de honte à être créateur, c'est parfois malheureusement mal jugé. À vous de vous adapter.

66 Thomas, conseil en communication

Après plusieurs années passées à la direction marketing d'une entreprise de boissons, Thomas s'est installé en solo dans sa région natale qui produit de délicieux vins de pays. Et il s'est spécialisé dans la promotion des caves. Pour commencer, il a opté pour le régime micro. Son chiffre d'affaires étant encore peu élevé, il y avait intérêt. Mal lui en a pris. Les réflexions ont fusé. « Mais vous débutez ? » ou « Vos affaires ne vont pas très fort » ou « Comment je récupère la TVA ? » Thomas a vite rectifié sa communication personnelle et a changé de régime fiscal. Même si payer la TVA représente pour lui une contrainte, elle ne se mesure pas avec la suspicion et les questions de ses clients.

Si vous démarrez votre activité en cours d'année, pour bénéficier du régime, la limite des 32 100 € est ajustée prorata temporis. Par exemple, vous avez commencé en septembre et réalisé un chiffre d'affaires de 10 000 €. Rapportées à une année entière, vos recettes sont évaluées à 30 000 €, pour l'appréciation de la limite. Dans ce cas, vous pouvez quand même être soumis au régime micro. En revanche, de manière générale, si vous justifiez d'un résultat qui est supérieur à 2 700 € par mois, vous ne pouvez pas en profiter.

Si vos affaires prospèrent, vous n'allez pas tout arrêter à cause de la fiscalité. Car vous pouvez conserver votre régime micro à certaines conditions. Ainsi vous y restez si vous dépassez pour la première fois le seuil de 32 100 € et si vos recettes réelles n'excèdent pas 34 100 €. Mais dans cette hypothèse, le montant de votre chiffre d'affaires excédant les seuils ne fait plus l'objet de l'abattement en base de 34 %. Il peut être judicieux de passer au régime réel, à moins que ce dépassement soit exceptionnel. Si vous exercez plusieurs activités, c'est le total de tous vos chiffres d'affaires qui est envisagé pour apprécier la limite 32 100 €.

L'avantage du régime micro-entreprise est la suppression de nombreuses formalités fiscales et comptables. Vous n'êtes astreint qu'à la tenue d'un livre journal où vous inscrivez vos recettes, au fur et à mesure que vous les encaissez. Vous n'êtes pas obligé de souscrire une déclaration de bénéfices annuels professionnels. Vous remplissez simplement la déclaration générale de revenus en indiquant le total de vos recettes professionnelles. L'administration fiscale procède à un abattement forfaitaire de 34 % sur votre chiffre d'affaires déclaré. Et c'est sur cette base qu'est ensuite calculé l'IR exigible. En revanche, vous ne pourrez déduire aucune dépense professionnelle de votre résultat. L'abattement forfaitaire tient lieu de prise en compte de tous vos frais.

Le régime micro permet néanmoins de commencer une activité sans trop de contraintes. Il est idéal quand on ne sait pas trop comment ses affaires vont marcher. Vous ne déclarez vos résultats qu'une fois par an, comme les salariés (déclaration n° 2042 C). Mais si ce régime est pratique, il n'est pas le plus équitable. Quand vos dépenses réelles représentent plus de

34 % de votre chiffre d'affaires, si vos résultats sont déficitaires ou si vous devez investir, vous avez peut-être intérêt à choisir la déclaration contrôlée, c'est-à-dire le réel du libéral, quitte à acquitter la TVA. Pour ne pas payer plus d'IR et de cotisations sociales que vous n'en devez.

Le réel : la déclaration contrôlée

Avec ce régime, votre bénéfice imposable est celui que vous avez effectivement réalisé et vous pouvez être redevable de la TVA. La déclaration contrôlée, c'est le réel des indépendants.

Il est obligatoire si vous justifiez d'un chiffre d'affaires supérieur à 32 100 €. Sinon vous pouvez le choisir sur option, si vous avez intérêt à être imposé au réel et si vous voulez être assujéti à la TVA¹. Le grand mérite de la régime déclaration contrôlée est de prendre en compte les résultats réels de votre activité. Ce n'est que justice si vous avez beaucoup de frais professionnels. Les formalités administratives demeurent allégées même si elles sont plus lourdes que celles du régime micro-entreprise.

Vous déclarez simplement votre bénéfice – ou déficit –, avec l'ensemble de vos dépenses et recettes professionnelles, une fois par an, avant le 1^{er} mai de chaque année (déclaration n° 2035). Mais au réel, vous êtes tenu de produire une déclaration de TVA. Elle est cependant annuelle et abrégée. Et elle n'implique que le paiement d'acomptes provisionnels de TVA tous les trimestres. Vous retranchez de vos résultats toutes vos charges réelles dans la limite des déductions possibles. Et vous n'êtes imposé que sur ce que vous gagnez réellement, à condition d'adhérer à une association de gestion agréée. En outre, la déduction de vos déficits est permise. Si vous investissez beaucoup, cela réduit d'autant votre note fiscale. Enfin vos plus-values professionnelles sont exonérées après cinq ans de détention des biens, si votre chiffre d'affaires ne dépasse pas 90 000 €.

1. Si vos recettes sont inférieures à 32 100 € HT, vous pouvez aussi opter pour la franchise en base de TVA.

Vous le voyez, le régime de la déclaration contrôlée présente l'avantage d'être plus juste, tout en demeurant assez simple.

Le changement de régime fiscal

Au début de votre activité, si vous ne l'avez pas fait en vous déclarant, vous disposez de trois mois pour choisir votre régime d'imposition et de déclaration. Et vous avez jusqu'à votre première déclaration d'imposition pour modifier votre choix. Ensuite, vous pouvez changer votre régime fiscal à tout moment mais pas n'importe comment.

Vous relevez d'office du régime micro-entreprise quand votre chiffre d'affaires est inférieur à 32 100 €. Et si vous avez la possibilité d'opter pour la déclaration contrôlée, l'inverse n'est pas possible. Une fois que vous déclarez au réel, vous y restez.

Mais si vous le souhaitez et le pouvez, en BNC, tout changement de régime d'imposition se réalise avant le 30 avril. Il s'effectue par écrit auprès de votre centre des impôts. L'option est valable deux ans. Ensuite, elle est reconduite, de manière tacite, sans démarche particulière, sauf demande de changement d'option.

La détermination de votre bénéfice imposable

Calculer votre bénéfice imposable vous permet d'estimer combien d'impôts puis de charges sociales vous allez devoir payer. Pour ce faire, vous prenez d'un côté les recettes que vous avez réalisées au cours de l'année civile, c'est-à-dire du 1^{er} janvier au 31 décembre ou du début de votre activité à la fin de l'année, quand vous démarrez et de l'autre vos dépenses.

Votre bénéfice imposable est constitué par l'excédent des recettes encaissées sur les dépenses déductibles, si vous déclarez au réel. Il est retenu pour un montant forfaitaire de votre chiffre d'affaires (66 %), si vous êtes soumis au régime micro-entreprise ou pour le total des recettes encaissées, si vous avez opté pour le régime de la micro-entreprise. La constitution de provi-

sions n'est pas permise pour la détermination de votre bénéfice BNC. Celui-ci étant fondé sur l'excédent des recettes sur les dépenses, la provision destinée à faire face à une charge ou à une perte future n'est pas admise. C'est une grande différence avec la comptabilité commerciale.

Pour déterminer votre bénéfice imposable, vous définissez quelles sont vos recettes imposables et vos charges déductibles. Si la notion de recettes comprend largement toutes les sommes que vous recevez, celle de charges est plus restrictive. Pour les dépenses, ne sont admis en déduction que les frais relatifs à votre activité proprement dite ou à un bien inscrit à votre actif professionnel.

Votre actif professionnel

Vous l'avez compris en entreprise individuelle, le patrimoine personnel et le patrimoine professionnel sont confondus, en cas de difficultés financières. L'un répond de l'autre pour les dettes de toute nature. Il n'en demeure pas moins que l'actif professionnel du libéral existe à part entière. C'est une notion comptable et fiscale. Elle ne remet pas en cause la confusion des patrimoines mais elle a des incidences fiscales non négligeables en cours et en fin d'activité, notamment pour la détermination des frais professionnels déductibles ou le calcul des plus-values de cession si vous vendez un bien qui vous appartient.

Votre actif professionnel comprend tous les biens (meubles ou immeubles) que vous utilisez pour exercer votre activité libérale. Il est admis que vous avez la liberté d'affecter tel ou tel bien à votre actif. Cette liberté est cependant relative car le fisc considère souvent qu'un bien appartient de fait à votre actif professionnel lorsqu'il concourt normalement à votre activité. Et cette possibilité ne vous est offerte que si vous déclarez au réel.

L'enjeu est de taille. Lorsqu'un bien est réputé professionnel, vous pouvez l'amortir ou le passer en frais généraux (selon sa valeur) et déduire de votre bénéfice imposable toutes les charges ou frais s'y rapportant. En contrepartie, vous

acquittez l'éventuelle plus-value de cession dégagée lorsque vous le vendez ou quand vous cessez votre activité, c'est-à-dire lorsqu'il sort de votre actif professionnel. Cela a des conséquences importantes du fait du mécanisme de l'amortissement. En effet, la plus-value est le solde positif entre la valeur comptable d'un bien et son prix de cession. Et la valeur d'un bien est faible voire égale à zéro, une fois que le bien a été entièrement amorti. Vous dégagez donc en général une plus-value.

Exemple de calcul de la plus-value comptable

Imaginez. Vous avez acheté un ordinateur 100. Vous avez amorti 90, c'est-à-dire que vous avez réduit votre revenu imposable de 90. Si vous êtes taxé à l'IR dans la tranche de 30 %, vous avez économisé 27. Aujourd'hui, votre machine vaut comptablement 10. C'est un bon ordinateur qui peut encore faire son usage, même s'il ne vous convient plus. Vous parvenez à le vendre 50. Vous allez être taxé sur $50 - 10 = 40$ de plus-value, et payer 12 d'impôt. Par le jeu conjugué de la comptabilité et de la fiscalité, vous avez économisé 27 et repayé 12. Gain net : 15.

Parfois vous avez avantage à inscrire un bien à votre actif professionnel mais cela n'est pas systématique. Réfléchissez bien quand vous réalisez un achat. Pour profiter d'un avantage immédiat, n'hypothéquez pas l'avenir. Faites le calcul pour déterminer quel est votre intérêt. Tout dépend de votre niveau d'imposition, de la durée d'amortissement et de la valeur de revente des biens.

En fait, pour clarifier la question, il convient de faire la distinction entre les biens affectés par nature à l'exercice de votre activité et ceux qui le sont sur décision de gestion (*cf.* Instruction BODGI du 17 février 1986). Les biens affectés par nature font toujours partie du patrimoine professionnel. Il s'agit généralement des biens qui ne peuvent être utilisés que dans le cadre de votre profession, comme par exemple un droit de présentation de clientèle, du matériel spécifiquement adapté à une activité ou des parts de SCM ou de SCP. Les biens susceptibles de servir à une autre activité (immeuble, véhicule, droit au bail...) sont maintenus dans le patrimoine privé, si vous le préférez. Mais ils peuvent aussi être inscrits à votre actif profession-

66 Marc, avocat

Pour exercer, Marc utilisait un appartement dont il était propriétaire. Comme il avait le choix, il a décidé de ne pas l'inscrire à son actif professionnel. Il ne l'amortissait pas et ne déduisait aucune charge s'y rapportant. Mais lorsqu'il a cessé son activité, l'administration a réintégré les locaux dans son actif au motif qu'il les utilisait pour son activité, en vertu du critère de l'affectation par nature applicable aux BNC. Elle a considéré qu'il y avait transfert du bien de son actif professionnel vers son patrimoine privé et l'a imposé sur la plus-value de cession dégagée. Celle-ci a été calculée comme si les locaux avaient été amortis, plus-value = valeur au jour de l'arrêt de l'activité – valeur amortie. Non seulement Marc n'a pas pu récupérer l'amortissement mais il a dû acquitter une plus-value comme si ses locaux avaient été inscrits à son actif. La liberté d'affectation n'est pas sans condition.

nel. C'est une décision de gestion en principe opposable à l'administration¹ mais elle est parfois sujette à contestation. Enfin les biens non utilisés dans le cadre de l'activité professionnelle ne peuvent en aucune manière faire partie de l'actif professionnel. Il n'est pas question ainsi d'y inscrire votre studio ou la voiture de votre petite amie pour faire passer vos frais d'entretien en frais généraux. Vous risqueriez d'être redressé sur ces affectations non justifiées.

Les biens affectés à l'exercice de votre activité figurent dans un registre spécial d'immobilisations que vous tenez. La valeur retenue pour l'inscription est la valeur d'acquisition. S'il s'agit d'un bien que vous déteniez dans votre patrimoine privé et que vous affectez spécifiquement à votre activité, vous l'appréciez à sa valeur réelle (vénale) au moment du transfert.

Vos recettes imposables

Les recettes imposables sont le premier élément à envisager pour déterminer votre résultat. Sont considérées comme imposables toutes vos recettes professionnelles, à la condition qu'elles soient effectivement encaissées. Il importe peu que vos clients paient en espèces, par chèque, par carte bancaire ou par virement. Seul compte que les sommes soient inscrites à votre crédit. Elles concernent les prestations que vous avez effectuées au cours de l'année et qui vous ont été payées mais aussi celles effectuées une année antérieure et payées avec retard ou celles que vous effectuerez l'année suivante mais qui vous ont été payées en avance. Le principe est que toute valeur encaissée doit être déclarée. Les créances acquises mais non encore recouvrées ne sont pas prises en compte. Et la constitution de provision n'est pas permise pour la détermination de votre bénéfice net commercial.

Vos recettes imposables sont entendues au sens large. Elles comprennent vos honoraires, commissions, vacations mais aussi les sommes reçues en remboursements de frais, les intérêts de créances, les prix et récompenses trouvant leur origine dans l'accomplissement d'actes professionnels, etc. Les recettes sont retenues pour leur montant TVA comprise. La TVA vient ensuite en déduction, au titre des dépenses professionnelles admises.

Mais un certain nombre de recettes particulières sont à exclure de votre bénéfice imposable. Il s'agit principalement des rétrocessions d'honoraires faites à des confrères, des dépôts de fonds reçus de clients ou des sommes perçues à titre de dommages-intérêts en réparation d'un préjudice matériel ou moral. En revanche, les indemnités versées en compensation d'une perte temporaire de revenus doivent être déclarées, comme les plus-values résultant de la cession d'un élément d'actif affecté à l'activité professionnelle. Et en début (ou en cours) d'activité, les subventions et les dons de toute nature sont normalement imposables, comme une recette. C'est une bonne raison de réfléchir quand on accepte un coup de pouce financier.

1. Sur la théorie et la pratique de la décision de gestion, cf. Maurice Cozian, *Les grands principes de la fiscalité des entreprises*, Litec, 2009.

Vos charges déductibles

Les charges sont le deuxième élément pour calculer votre résultat. Mais vous ne devez envisager que vos charges déductibles. Il s'agit en principe de toutes vos dépenses professionnelles. Elles viennent en déduction de vos recettes pour la détermination de votre bénéfice imposable. En pratique, ne sont retranchées que les dépenses nécessitées et engagées dans l'intérêt de votre activité, au sens strict. Vous ne pouvez pas déduire vos dépenses personnelles, des dépenses qui n'auraient aucun lien avec votre activité ou des dépenses relatives à un bien n'appartenant pas à votre actif professionnel. En outre, ces charges doivent pouvoir être justifiées par une pièce comptable (par exemple, une facture) et avoir été effectivement payées au cours de l'année d'imposition en question.

Vos dépenses personnelles ne sont pas déductibles de vos résultats. Ainsi le loyer de votre logement privé, les frais quotidiens de repas, les amendes pénales restent à votre charge. En revanche, les dépenses réputées mixtes (bail mixte, dépenses de voiture, etc.) sont ventilées au prorata de leur utilisation privée professionnelle.

En définitive, à l'exception des dépenses qui font l'objet d'un amortissement (immobilisations corporelles), vous passez en frais professionnels quand ils ont été engagés dans l'intérêt de votre activité :

- les **achats de fourniture**, de petit matériel nécessaires à l'exercice de votre activité ;
- les **frais de personnel**, salaires et charges sociales ;
- les **travaux, fournitures et services extérieurs** : location de matériel, location de mobilier, entretien et réparation des locaux et matériels, eau, chauffage, électricité, primes d'assurances (locaux et matériels professionnels, responsabilité civile professionnelle assurance-vie contractée pour garantir un prêt professionnel...), frais de personnel intérimaire ;
- le **loyer**. Si vous êtes locataire, détenteur d'un bail professionnel - c'est-à-dire que vos locaux sont entièrement consacrés à votre activité -, vous déduisez l'intégralité de votre

loyer, avec les charges afférentes. Si vous avez un bail mixte, professionnel et privé, vous déduisez la proportion de votre loyer correspondant à la proportion du local que vous utilisez. Vous avez le droit de déduire d'office un tiers de votre loyer sans justification. Si vous occupez plus d'espace, vous êtes autorisé à soustraire davantage, si vous êtes en mesure de le justifier d'un point de vue professionnel. Il est impératif que cela corresponde à une utilisation effective et nécessaire ;

- le **transport et les déplacements**, les dépenses de déplacement (train, avion, taxi, etc.), les frais de stationnement et de garage, les frais de voiture (essence, entretien, assurance, frais de péage d'autoroute...) avec ventilation entre les parts professionnelle et privée si le véhicule est à usage mixte. Les frais d'usage et d'entretien de votre voiture sont en principe déductibles pour leur montant réel. Ils peuvent aussi être évalués en application d'un barème forfaitaire que le véhicule vous appartienne ou soit loué. Mais vous avez l'obligation de recenser tous vos déplacements, avec le nom et l'adresse de vos clients et le nombre de kilomètres parcourus ;



Barème des indemnités kilométriques

Puissance fiscale	Kilométrage professionnel (d)		
	jusqu'à 5 000 km	de 5 001 à 20 000 km	au-delà de 20 000 km
3 CV	d x 0,387	(d x 0,232) + 778	d x 0,271
4 CV	d x 0,466	(d x 0,262) + 1 020	d x 0,313
5 CV	d x 0,512	(d x 0,287) + 1 123	d x 0,343
6 CV	d x 0,536	(d x 0,301) + 1 178	d x 0,360
7 CV	d x 0,561	(d x 0,318) + 1 218	d x 0,379
8 CV	d x 0,592	(d x 0,337) + 1 278	d x 0,401
9 CV	d x 0,607	(d x 0,352) + 1 278	d x 0,416
10 CV	d x 0,639	(d x 0,374) + 1 323	d x 0,440
11 CV	d x 0,651	(d x 0,392) + 1 298	d x 0,457
12 CV	d x 0,685	(d x 0,408) + 1 383	d x 0,477
13 CV et plus	d x 0,697	(d x 0,424) + 1 363	d x 0,492

Exemple de calcul de frais de véhicule

Vous possédez un véhicule de 7 CV. Si vous avez parcouru 15 000 km à titre professionnel, vous pouvez faire état d'un montant de frais égal à 6 333 €. $(15\,000 \times 0,337) + 1\,278 = 6\,333$

- **les frais de voyages** qui correspondent à une dépense d'ordre professionnel justifiée par les besoins de votre activité ;
- **les frais de réception, de représentation, de congrès** nécessités par l'exercice de votre activité. Les dépenses vestimentaires ne sont pas admises, sauf cas particuliers où votre profession exige une tenue particulière. Les frais de blanchissage sont déductibles selon un barème forfaitaire ;
- **les cadeaux**, sous réserve qu'ils relèvent d'une gestion normale et que leur valeur ne soit pas exagérée ;
- **les dépenses d'amélioration du confort** du cabinet ou du bureau, les achats de fleurs ou de plantes vertes, l'abonnement à des revues ou des journaux sont admis si leur montant n'est pas excessif ;
- **les charges sociales personnelles** : les cotisations versées au titre des régimes obligatoires des assurances maladie, maternité, invalidité, décès et allocations familiales bénéficient d'une déduction intégrale. Pour l'assurance vieillesse (parts obligatoire et facultative), la prévoyance et l'assurance perte d'emploi, la déduction est limitée ;
- **les impôts et taxes** acquittés à titre professionnel : taxe foncière portant sur des locaux professionnels, taxe sur les salaires (si vous employez des salariés), TVA, taxe professionnelle. En revanche, les impôts personnels ne sont pas déductibles (IR, CRDS, CSG) ;
- **les frais de gestion** : frais de documentation, fourniture de bureau, affranchissement postal, téléphone, frais d'actes et de contentieux ;
- **les frais financiers** : intérêts d'emprunts contractés pour acquérir, réparer ou améliorer un élément d'actif professionnel (local, matériel, outillage...) ou acquérir une clientèle ou un office ;

- **les frais de formation professionnelle** ;
- **les pertes**, à condition qu'elles correspondent à un risque normal de la profession. Elles ne sont permises que si vous avez une obligation de payer une tierce personne même en cas de défaillance de votre client ;
- **les pourboires**, même payés en espèces, dans la limite de un pour mille du chiffre d'affaires hors taxe ;
- **la rémunération de votre conjoint** est déductible en totalité, si vous êtes mariés sous le régime de la séparation de biens ou si vous adhérez à une association de gestion agréée, si vous êtes mariés sous le régime de la communauté. Sinon elle est admise en charge dans la limite de 13 800 €. Pour le calcul de votre bénéfice imposable, d'autres dépenses normalement engagées dans l'intérêt de votre activité libérale peuvent faire l'objet d'un amortissement.

Les règles d'amortissement

Qu'il soit dégressif ou linéaire, l'amortissement a un impact sur vos résultats. Il vient en déduction de votre bénéfice imposable. Pour être valable, il doit remplir plusieurs conditions : concerner des éléments de votre actif professionnel soumis à dépréciation, constater la dépréciation subie et être effectivement pratiquée en comptabilité.

Tous les biens et immobilisations inscrits à l'actif de votre activité sont soumis à dépréciation, par l'usage ou le temps. L'amortissement a pour vocation de constater cette dépréciation. Il s'agit notamment d'éléments corporels (immeuble, matériel, etc.) ou incorporels (nom, brevets, dessins, etc.), si leur durée d'utilisation est prévisible lors de leur acquisition.

Pour les libéraux, l'amortissement linéaire est le plus souvent pratiqué. L'annuité est constante. Concrètement, vous déduisez de votre bénéfice imposable un pourcentage du prix de revient d'un élément affecté à votre activité, chaque année jusqu'à la fin de sa durée de vie.



Quel taux d'amortissement ?

En moyenne, les durées d'amortissement (linéaire) vont de 5 à 10 ans. Elles sont exceptionnellement plus courtes pour les logiciels (12 mois), les ordinateurs (36 mois) et plus longues pour les biens immobiliers (20 ans). Les taux d'amortissement sont déterminés par l'administration fiscale, à savoir :

- 5 % pour les biens immobiliers ;
- 5 à 10 % pour les agencements et les installations ;
- 10 à 20 % pour le matériel, le matériel de bureau ou l'outillage (selon l'utilisation) ;
- 10 % pour le mobilier ;
- 20 à 25 % pour les véhicules et le matériel roulant ;
- 20 % pour les brevets ;
- 33 % pour les ordinateurs, répondeurs, téléphones, fax, etc.

Exemple d'amortissement (linéaire) de matériel de bureau (valeur 4 000 €) :

Exercice	Amortissement (€)	Valeur comptable (€)
2009	$4\,000 \times 20\% = 800$	3 200
2010	$4\,000 \times 20\% = 800$	2 400
2011	$4\,000 \times 20\% = 800$	1 600
2012	$4\,000 \times 20\% = 800$	800
2013	$4\,000 \times 20\% = 800$	0

Quand vous achetez du matériel de bureau, vous amortissez comptablement chaque année 20 % de son prix de revient, pendant cinq ans. Cela signifie que vous allez retrancher cette somme de votre bénéfice imposable, pendant la même durée. Mais les dépenses que vous amortissez ne sont pas comptabilisées en frais généraux.

À terme, l'amortissement vous permet de dégager, en franchise d'impôt, par une déduction sur vos résultats, le montant nécessaire pour remplacer votre bien devenu vétuste ou hors d'usage.

L'intérêt de l'adhésion à une association de gestion agréée

Si vous êtes au réel, vous avez la possibilité d'adhérer à une association de gestion agréée (AGA). Le solo balance souvent entre l'avantage fiscal que cela procure et les contraintes que cela implique, à raison. Au final, c'est une décision de gestion.

L'AGA regroupe des comptables supervisés par des inspecteurs des impôts. Elle fournit une aide technique en matière de tenue de comptabilité, examine la cohérence et la vraisemblance de vos déclarations fiscales, vous remet un dossier de gestion et organise des actions de formation. Mais elle ne vous dispense pas des services d'un comptable. Vous vous engagez seulement à jouer le jeu de la transparence et à accepter les règlements par chèque.

Votre adhésion vous procure surtout des avantages fiscaux conséquents :

- une réduction d'impôt plafonnée à 915 € pour vos frais d'adhésion à l'AGA et vos frais de comptabilité ;
- une déduction sans limite du salaire de votre conjoint, si vous êtes mariés sous le régime de la communauté ;
- une dispense de pénalités fiscales si vous révélez spontanément au fisc une erreur dans votre déclaration fiscale.

L'adhésion à une AGA n'accorde plus d'abattement sur votre bénéfice imposable. Mais en l'absence d'adhésion, la base d'imposition de vos revenus professionnels est majorée de 25%. De quoi vous inciter à adhérer.

Vous disposez de trois mois après votre création pour adhérer à une AGA. Ensuite, chaque année, vous y adhérez dans les trois premiers mois pour bénéficier des avantages sur vos résultats de l'année en cours.

Si l'AGA regarde avec un oeil avisé vos déclarations fiscales, gardez à l'esprit que cela ne vaut pas accord de l'administration fiscale. Vous demeurez responsable de vos décisions de gestion et de vos déclarations.

Les avantages fiscaux à la création

Le créateur solo ne jouit pas d'un statut fiscal particulier, ni privilégié du fait de sa qualité libérale. La plupart des avantages à la création existants profitent aux activités industrielles et commerciales. Pour vous, il existe néanmoins quelques exonérations d'impôt spécifiques. Ainsi pour encourager votre création, vous pouvez utiliser à votre profit la possibilité du report des déficits, déduire vos frais d'installation de votre bénéfice imposable ou bénéficier d'allègements d'impôt sur le revenu en ZFU.

Le report des déficits

Lorsque le montant de vos dépenses professionnelles dépasse celui de vos recettes, votre activité est déficitaire. Ce peut être le cas en début d'activité, comme à n'importe quel autre moment. Vous pouvez imputer ce déficit sur le revenu global de votre foyer fiscal réalisé la même année. En pratique, le montant de votre déficit vient en déduction de vos autres revenus (fonciers, mobiliers...) ou du revenu de votre conjoint. Si ce n'est pas suffisant pour l'absorber en entier, l'excédent de déficit est reporté sur le revenu global des six années suivantes (CGI, art. 156-1).

La déduction des frais d'établissement

Vous avez la faculté de déduire tous les frais engagés en vue de vous installer, pour les études, recherches, frais de publicité, frais de constitution de société, frais d'acquisition d'un élément d'actif (commissions, honoraires, droits de mutation, etc.). Ils sont déductibles dans leur intégralité l'année de leur réalisation ou, après demande expresse à l'administration, de façon échelonnée, sur une période maximale de six années.

L'allègement d'impôt sur les bénéfices

Si vous vous installez en ZFU (zone franche urbaine), vos bénéfices sont exonérés d'impôt sur le revenu pendant cinq ans puis bénéficient d'un abattement dégressif pendant neuf ans (CGI, art. 44 octies A). Ce régime de faveur vous est appliqué si vous implantez votre entreprise avant le 31 décembre 2011, que votre activité soit exercée en entreprise individuelle ou en société. Mais vous devez employer moins de cinquante salariés, réaliser un chiffre d'affaires ou avoir un bilan inférieur à 10 M€.

Pour être exonéré, il vous faut disposer dans la ZFU d'une implantation susceptible de générer des bénéfices professionnels, c'est-à-dire d'un bureau, d'un cabinet ou d'un atelier, et y exercer une activité effective. Si votre activité n'est pas sédentaire, cette condition est satisfaite si vous employez au moins un salarié dans la zone ou si vous réalisez au moins 25 % de votre chiffre d'affaires auprès de clients situés dans la ZFU.

L'avantage fiscal commence par une exonération totale d'impôt sur les bénéfices pendant cinq ans, à hauteur de 100 000 € de bénéfices pour chaque période de douze mois. Puis vous bénéficiez d'un abattement sur vos bénéfices de 60 %, 40 % et 20 % les sixième, septième et huitième années.

Le paiement de votre impôt sur le revenu

Que vous soyez ou non imposable, que vous ayez un résultat mirifique ou un déficit catastrophique, vous avez l'obligation de déclarer vos revenus dans les délais impartis. Vous y soustraire vous expose à de sérieuses difficultés. Vous encourez l'application d'un intérêt de retard de 0,75 % et des majorations allant de 10 à 80 % en cas de mauvaise foi ou de récidive. Vous risquez aussi d'être évalué d'office. Autant de péripéties qui n'augurent rien de bon pour l'avenir de votre activité. Les échéances sont faites pour être respectées, pour la déclaration comme pour le paiement.

Même si vous suivez des règles particulières pour l'établissement de votre revenu imposable, vous êtes soumis aux règles générales de paiement de l'IR.

Vous payez vos acomptes au 15 février, 15 mai et le solde au 15 septembre, à moins que vous ne choisissiez la mensualisation. En cas de retard de paiement, une majoration de 10 % vous est d'abord appliquée. Ensuite, les ennuis commencent. Mieux vaut y songer avant. Car vous avez d'autres dépenses prioritaires pour votre affaire et d'autres impôts à payer que l'impôt sur le revenu.

La taxe sur votre valeur ajoutée TVA

Presque tous les biens et les services produits, vendus, consommés ou utilisés sur le sol européen y sont soumis. En exerçant votre activité, vous devenez collecteur de TVA. À moins que vous n'exerciez l'une des rares activités qui échappent à cette taxation.

En principe, vous êtes assujéti dès que vous effectuez de manière indépendante une activité économique. Solo libéral, vous êtes d'emblée redevable sauf si vous choisissez le régime d'imposition de la micro-entreprise (ou de l'auto-entreprise) ou optez pour la franchise en base de TVA. Cependant, il y a un intérêt à être assujéti. Vous payez la TVA et cela vous ouvre droit à déduction. Pour le solo libéral, qui crée par nature de la valeur ajoutée sans achat de matière, la TVA est un véritable impôt sur le chiffre d'affaires qui s'ajoute à l'IR.

Les activités taxables

L'imposition à la TVA est déterminée par la nature de l'activité que vous exercez, indépendamment de votre statut juridique. Le fait que vous soyez en indépendant ou en société est sans incidence. Et la plupart des activités de service entrent dans le champ de la TVA : activités de conseil, d'étude, de recherche,

expertise, activités juridiques ou judiciaires, comptables, conception d'œuvres informatiques, activités artistiques, prestations vétérinaires, activités sportives, etc. Mais les activités médicales ou para-médicales (dans le cadre d'une profession réglementée), les opérations d'assurance et les activités d'enseignement ou de formation (lorsqu'elles sont exercées par une personne indépendante ne recevant l'aide d'aucun salarié participant directement ou indirectement à l'enseignement) échappent à la TVA.

Pour être taxables, vos services doivent intervenir à titre onéreux, c'est-à-dire comporter une contrepartie, même s'ils sont effectués sans but lucratif, à prix coûtant ou sans bénéfice.

En tant que redevable de la TVA, vous êtes tenu à des obligations particulières : tenir une comptabilité pour justifier des sommes que vous encaissez et délivrer des factures pour toutes les prestations que vous effectuez.



Travailler hors de la France

Si vous êtes amené à travailler en dehors du territoire français, vous êtes soumis à des règles spécifiques d'imposition. De la même façon que l'exportation de marchandises ou les livraisons intra-communautaires sont exonérées en France, vos prestations suivent un régime particulier dès lors que vous exercez hors des frontières ou que vos clients sont étrangers.

Dans le cadre du territoire européen, que vous vous déplaciez ou non physiquement, le régime dépend de deux paramètres : la nature de vos prestations et le statut fiscal de votre client. Le conseil ou l'expertise sont assimilés à des prestations « matériellement localisables » et sont taxés comme les transactions sur les biens, c'est-à-dire à l'arrivée (pays de résidence du client), si votre client est assujéti à la TVA. En revanche, la rédaction d'étude ou de rapport est considérée comme une prestation « immatérielle », taxée au départ (pays de résidence du prestataire), si le client n'est pas assujéti (CGI art. 259 A et s.). Si votre client étranger n'est pas assujéti à la TVA – si c'est un simple particulier –, vous lui facturez la TVA au taux français. Et si votre client est assujéti à la TVA, vous travaillez au taux pratiqué pour lui. Vous le voyez, c'est simple. Mais si vous réalisez ce genre d'opérations, vérifiez bien dans quelle catégorie d'imposition vous vous trouvez. Car il y a matière à confusion.

Le calcul de la TVA exigible

L'assiette de la TVA est constituée par toutes les sommes, valeurs, biens, services reçus en contrepartie du service que vous rendez, c'est-à-dire le montant des honoraires que vous facturez à vos clients. Il importe peu que vous soyez payé en espèces, par chèque, carte bancaire ou en nature.

Le fait générateur de la TVA est, pour les activités libérales, la réalisation de la prestation. Mais seulement l'encaissement du prix, de la rémunération ou d'un acompte la rend exigible. Le taux normal est de 19,6 %. Les œuvres de l'esprit sont soumises à un régime de faveur, avec un taux réduit de 5,5 %. Le taux s'applique au prix hors TVA.



Calcul de la TVA

Calcul du prix TTC (toutes taxes comprises)

$\text{prix HT} \times \text{taux TVA} = \text{prix TTC}$

Calcul du prix HT (hors taxes)

$\text{prix TTC} \times 100 / (100 + \text{taux TVA}) = \text{prix HT}$

Par exemple, pour un prix TTC de 578 € (taux de TVA de 19,6 %), le prix HT égale : $578 \times 100 = 57\,800 / 119,6 = 483,27$ €

La TVA joue en deux temps. Vous facturez la TVA à vos clients. C'est la TVA collectée. Puis vous comptabilisez la TVA que vous avez vous-même payée, à l'occasion de vos propres achats professionnels. Vous obtenez ainsi le montant de TVA déductible. La différence entre les deux est la TVA exigible, la somme que vous versez à l'administration fiscale (TVA sur vos prestations - TVA sur vos achats)¹. Si vous avez plus de TVA à déduire que de TVA que vous avez facturée si, par exemple, vous réalisez des investissements importants, la différence vous est remboursée par l'administration. En cas d'opérations résiliées ou annulées, la TVA acquittée peut être récupérée par imputation sur la TVA ultérieurement exigible.

1. Seulement s'il s'agit d'une opération qui n'est pas exclue du droit à déduction, comme par exemple les dépenses de logement, de restaurant ou de réception, les transports de personnes ou la publicité prohibée.

Pour le solo libéral qui exerce une activité intellectuelle, sans achat de marchandises, la TVA est un véritable impôt sur le chiffre d'affaires. Elle est peu tempérée par les mécanismes de déduction. Dans vos estimations de développement et vos prévisions financières, vous devez prendre en compte la TVA. Et 19,6 % de votre chiffre d'affaires, ce n'est pas négligeable. Même si vous réalisez des recettes insuffisantes pour être taxé à l'IR, il vous faudra payer la TVA. Une solution consiste à choisir la franchise en base de TVA grâce à laquelle vous ne payez pas la TVA jusqu'à 32 100 € de chiffre d'affaires.

Votre déclaration de TVA

Votre régime de déclaration de TVA dépend du montant de votre chiffre d'affaires. C'est aussi un choix de gestion. Selon que vous avez choisi le régime de la micro-entreprise ou celui de la déclaration contrôlée pour vos bénéfices, vous êtes exonéré de TVA ou vous devez la payer.

Les déclarations de TVA sont à effectuer auprès des services des impôts qui recueillent également vos déclarations de bénéfices. Vous choisissez votre régime de déclaration et de paiement de la TVA en fonction de votre chiffre d'affaires. Mais vous avez la liberté d'opter pour un régime différent s'il vous semble plus avantageux. Par exemple, si vous réalisez 15 000 € de résultats, vous pouvez choisir le paiement de la TVA pour la récupérer sur vos investissements. Et si votre chiffre d'affaires excède 231 000 € HT, vous pouvez choisir le régime normal pour payer la TVA tous les mois et récupérer plus rapidement la TVA sur vos investissements.

La franchise de TVA

La franchise de TVA vous exonère du paiement de cette taxe. Vous en profitez lorsque vous êtes soumis au régime micro-entreprise ou à la déclaration contrôlée quand votre chiffre d'affaires de l'année précédente (ou celui de l'année en cours si vous vous installez) est inférieur à 32 100 €. Une franchise en base vous dispense de déclarer et de payer la TVA (CGI, art. 293 B). Dans ce cas, vous ne facturez pas de TVA ni ne prati-

quez aucune déduction. Vos factures et vos notes d'honoraires portent la mention : « TVA non applicable, art. 293 B du CGI ».

Si pendant l'année en cours, votre chiffre d'affaires dépasse 34 100 €, vous devenez redevable de la TVA pour les prestations effectuées à compter du premier jour où votre chiffre d'affaires d'exonération a été dépassé.

Le régime simplifié de TVA

Lorsque votre chiffre d'affaires est supérieur à 32 100 € mais demeure inférieur à 231 000 € HT, vous n'êtes tenu qu'à une seule déclaration annuelle de TVA. Celle-ci récapitule le montant de vos achats, les prestations réalisées, les honoraires encaissés et la TVA déductible. Vous déterminez vous-même la TVA que vous payez pour l'année précédente et le montant des acomptes trimestriels à acquitter pour l'année en cours. La date limite de dépôt de votre déclaration est en principe fixée au 1er avril. Et les acomptes de TVA sont à verser en avril, juillet, octobre et décembre.

Le montant des trois premiers acomptes égale le quart de la TVA exigible au titre de l'année ou de l'exercice précédent. Le quatrième égale le cinquième de la TVA réellement due. Et le complément d'impôt éventuellement exigible est versé avec la déclaration annuelle de l'année suivante.

Si les versements provisionnels sont supérieurs à la TVA due, ils sont imputés sur la TVA exigible jusqu'au 31 décembre et remboursés automatiquement en cas de surplus. Mais si vous estimez que le montant des acomptes déjà versés est supérieur à celui que vous aurez finalement à payer, compte tenu d'un ralentissement d'activité, vous avez la possibilité de suspendre le paiement de vos acomptes de TVA. Mais pas sans formalité. Sinon le comptable chargé du recouvrement de votre taxe peut venir vous les réclamer. Vous l'informez impérativement de votre décision par une déclaration motivée. Mais si vos acomptes sont sous-estimés ou indûment diminués ou si vous payez en retard, vous subirez une majoration de 10 % en plus des intérêts de retard légaux.

Le régime normal de TVA

Si vous dépassez la limite de 231 000 € de chiffre d'affaires, vous payez en même temps que vous déclarez votre TVA, tous les mois¹. Le dépôt de votre déclaration doit être réalisé le mois suivant la période concernée par la déclaration, à la recette des impôts. Il est obligatoire même si vous n'avez effectué aucune opération taxable le mois précédent. Si vous avez des difficultés à respecter les délais, vous bénéficiez en principe d'un sursis d'un mois mais l'administration vous demande néanmoins de verser un acompte de TVA représentant approximativement 80 % de ce que vous devez.

Que vous soyez au régime simplifié ou au régime normal de TVA, vous devez toujours être en mesure de justifier toutes les opérations que vous déclarez, tant pour la TVA qui vous a été payée que pour celle que vous déduisez. Le délai de reprise de l'administration, c'est-à-dire la période pendant laquelle vous êtes susceptible d'être contrôlé pour vos déclarations de TVA, est de trois ans plus l'année en cours, comme l'impôt sur le revenu.

L'option pour votre régime de TVA (simplifié ou normal) est valable pour une période de deux ans. Elle est reconduite tacitement. Toute dénonciation doit intervenir avant le 1er février de l'expiration de la période. À la création, l'option pour la franchise ou le paiement de la TVA doit être exercée dès le début de votre activité. D'ailleurs, vous y avez tout intérêt. Cela vous simplifiera la tenue de votre comptabilité.

Les impôts locaux

Les solos doivent également s'acquitter des impôts locaux. Et certains pèsent lourds dans le budget d'un créateur, lorsqu'une cotisation minimale doit être payée. Si vous êtes

1. Mais si la TVA due est inférieure à 4 000 € par an, vous la déclarez tous les trimestres (déclaration CA3).

propriétaire de vos locaux professionnels, vous êtes redevable des taxes foncières (bâti et non bâti). Sinon vous pouvez aussi payer la taxe d'habitation et la contribution économique territoriale.

La contribution économique territoriale (CET)

La contribution économique territoriale est l'impôt qui a remplacé la taxe professionnelle (CGI art. 1447-0 et s.). Perçue au profit des collectivités territoriales, elle se compose de la cotisation foncière des entreprises (CFE) et de la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE). Vous devez l'acquitter dès que vous exercez à titre habituel une activité professionnelle non salariée.

Solo, vous êtes donc concerné. Certaines personnes sont néanmoins exonérées : les peintres, les sculpteurs, les auteurs, les dessinateurs, les graveurs, les sportifs, les artistes lyriques et dramatiques, les compositeurs ou les professeurs à domicile. Mais toutes les activités de conseil ou d'expertise sont assujetties à la cotisation foncière des entreprises.

La cotisation foncière des entreprises (CFE)

Le régime de la cotisation foncière des entreprises est, en de nombreux points, semblable à celui qui s'appliquait à la taxe professionnelle (CGI art. 1447 et s.). Toute personne, physique ou morale, exerçant à titre habituel une activité professionnelle non salariée en est redevable, sauf si son activité est exonérée ou si elle bénéficie de mesures particulières d'exonération temporaire.

Quand vous démarrez, selon votre activité ou le lieu où vous vous installez, vous pouvez bénéficier d'une exonération :

- de deux ans, sur demande présentée au service des impôts, au plus tard le 31 décembre de l'année de création ;
- de trois ans, si vous avez opté pour le régime de l'auto-entreprise (à condition que l'activité exercée soit nouvelle) ;
- de cinq ans, selon la zone d'aménagement du territoire choisie.



L'exonération de CFE en auto-entreprise

Les libéraux exerçant une nouvelle activité sous le régime de la micro-entreprise, et qui ont opté pour le prélèvement fiscal libératoire de l'impôt sur le revenu, sont exonérés de la cotisation foncière des entreprises (CFE) l'année de création et les deux années suivantes :

- si l'option pour le versement fiscal libératoire est formulée au plus tard le 31 décembre de l'année de création de l'entreprise ou, en cas de création après le 1er octobre, dans un délai de trois mois à compter de la date de création de l'entreprise ;
- et si l'auto-entrepreneur, son conjoint, le partenaire auquel il est lié par un pacte civil de solidarité, ses ascendants et descendants, n'ont pas exercé, au cours des trois années qui précèdent la création, une activité similaire à celle de l'entreprise nouvellement créée.

Quand vous êtes redevable, la CFE est calculée sur la valeur locative des biens immobiliers que vous utilisez pour les besoins de votre activité. La valeur locative correspond au montant retenu par l'administration fiscale pour le calcul de la taxe foncière. Mais la base d'imposition est notamment réduite pour moitié la deuxième année d'exercice de l'activité pour les nouveaux entrepreneurs. La CFE est égale au produit de la base d'imposition et du taux d'imposition décidé par chaque commune. Le taux applicable peut varier assez sensiblement d'une commune à une autre. Il est donc conseillé de se renseigner sur les taux appliqués avant de s'installer.

Mais quoi qu'il en soit, une cotisation minimale, calculée à partir d'une base d'imposition fixée par chaque commune (entre 200 et 2 000 €), est toujours à payer.

Pour la CFE, une déclaration est à transmettre au service des impôts de chaque commune d'imposition au plus tard le deuxième jour ouvré suivant le 1^{er} mai. L'année de votre installation, vous avez jusqu'au 31 décembre pour remplir une déclaration provisoire.

Vous devez payer un acompte de 50 % avant le 15 juin si l'impôt de l'année précédente était au moins de 3 000 €, le solde étant dû au plus tard le 15 décembre de chaque année. Tout retard entraîne une majoration de 10 %. Vous pouvez aussi être redevable de la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises.

La cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE)

Second élément de la contribution économique territoriale, la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises remplace la cotisation minimale de taxe professionnelle. Vous en êtes redevable si vous exercez à titre habituel une activité indépendante et réalisez un chiffre d'affaires supérieur à 152 500 € (CGI art. 1586 et s.).

Toutes les exonérations applicables à la CFE le sont également à la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises. Par conséquent, si vous n'êtes pas redevable de la CFE, vous êtes exonéré de la CVAE. Mais tout micro-entrepreneur (y compris auto-entrepreneur) est exonéré puisqu'il est censé réaliser un chiffre d'affaires inférieur à 152 500 €.

La CVAE est égale à 1,5 % de la valeur ajoutée produite par l'entreprise au cours de l'année au titre de laquelle l'imposition est due. La valeur ajoutée correspond à la différence entre le chiffre d'affaires réalisé et les achats de biens et charges déductibles, exclusion faite, pour le calcul, des produits et charges financiers et exceptionnels.

La valeur ajoutée retenue pour le calcul de la CVAE est, par ailleurs, plafonnée à :

- 80 % du chiffre d'affaires si celui-ci est inférieur ou égal à 7 600 000 € ;
- 85 % du chiffre d'affaires si celui-ci est supérieur à 7 600 000 €.

Vous pouvez éventuellement demander à bénéficier d'un dégrèvement de CVAE mais une cotisation minimale de 250 € est toujours due si vous réalisez un chiffre d'affaires supérieur à 500 000 €.

Lorsque votre entreprise entre dans le champ d'application de la CVAE, vous êtes tenu d'effectuer une déclaration annuelle (distincte de celle relative à la CFE) au plus tard le deuxième jour ouvré suivant le 1^{er} mai. Pour le paiement, vous ne recevez pas d'avis d'imposition et payez spontanément, au plus tard le 15 juin, si vous versez un acompte (montant supérieur à 3 000 €), ou le 15 septembre de chaque année. Et si un reliquat est dû, il est à verser lors de la déclaration annuelle.

La taxe d'habitation

Toute personne qui dispose d'une habitation meublée, en tant que locataire, propriétaire ou quelconque occupant, en est redevable. L'occupation des lieux est taxable si elle est privative et si les locaux comportent suffisamment de mobilier pour permettre un séjour effectif. Vous êtes susceptible d'acquitter cette taxe si vous disposez de locaux que vous réservez à votre usage privatif. En cas d'occupation mixte de votre logement, la taxe d'habitation ne porte que sur la partie utilisée pour votre usage personnel. Quand ils supportent la taxe d'habitation, les biens ne sont pas retenus dans l'assiette de la cotisation foncière des entreprises sauf si vos locaux professionnels font partie de votre habitation personnelle (utilisation d'une pièce comme bureau, par exemple).

La taxe d'habitation n'est pas un impôt professionnel. À ce titre, elle n'est pas déductible de votre bénéfice imposable.

Les taxes foncières

Si vous êtes propriétaire de vos locaux professionnels, vous devez en plus acquitter une taxe foncière. Il s'agit le plus souvent de la taxe foncière sur les propriétés bâties. Car il n'est pas fréquent qu'en libéral on exerce sur une propriété non bâtie (terrains).

Une grande variété de propriétés bâties entrent dans le champ d'application de la taxe foncière : immeubles proprement dit, constructions en maçonnerie fixées au sol, abris pour les personnes ou les biens (garages, hangars, ateliers), bateaux utilisés en un point fixe comme habitation ou bureau, terrains constituant une dépendance indispensable aux constructions alentour (parking). Si vous en possédez, ils sont tous frappés par l'impôt foncier. Les taxes foncières viennent en déduction de votre bénéfice imposable si elles concernent un bien immobilier inscrit à votre actif professionnel.

L'impôt de solidarité sur la fortune

L'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) est un impôt dont vous êtes redevable dès que votre patrimoine est supérieur à 790 000 €. C'est la rançon de la réussite. Son taux varie de 0,55 % à 1,8 %. Et son assiette comprend tous les biens détenus par un même foyer fiscal (conjoint, enfants et concubin inclus) au 1^{er} janvier de l'année d'imposition. Vous en déduisez néanmoins les dettes et tous les biens exonérés.

Ainsi, les objets d'antiquité, les œuvres d'art ou de collection, les droits de propriété littéraire ou artistique, les droits de propriété industrielle (brevets, marques, dessins, etc.), les bois et forêts sont exclus de l'actif imposable à l'ISF. Les biens professionnels échappent également à la taxation sur la fortune, à certaines conditions de détention. À ce titre, ne sont pas compris dans l'assiette de l'ISF :

- l'actif professionnel d'une entreprise individuelle (commerciale, artisanale, agricole ou libérale) lorsque la profession est exercée à titre principal et que les biens sont nécessaires à l'exercice de l'activité. Par conséquent, l'actif professionnel du solo libéral est d'emblée exonéré ;
- les parts de sociétés de personnes soumises à l'IR, lorsque le détenteur exerce dans la société son activité principale ;
- les titres de sociétés soumises à l'IS détenues par les dirigeants, à la condition qu'ils possèdent au moins 25 % du capital social¹.

Avec un patrimoine supérieur à 790 000 €, l'exonération des biens professionnels vous intéresse. Si pour exercer votre activité vous occupez des locaux qui vous appartiennent, vous avez peut-être intérêt à les inscrire à votre actif professionnel pour qu'ils soient exonérés d'ISF. Mais cette question est à bien considérer. Car lorsque vous cessez votre activité, ils réintègrent l'assiette imposable à l'ISF. À moins que vous ayez pris des dis-

positions, comme le démembrement de propriété, en faveur de vos héritiers pour limiter l'impact de la taxation.



Barème de l'ISF

Taux	Fraction de la valeur nette du patrimoine (€)
0 %	inférieure à 790 000
0,55 %	de 790 000 à 1 290 000
0,75 %	de 1 290 000 à 2 530 000
1 %	de 2 530 000 à 3 980 000
1,3 %	de 3 980 000 à 7 600 000
1,6 %	de 7 600 000 à 16 540 000
1,8 %	supérieure à 16 540 000

Le contrôle fiscal

Au cours de votre activité, vous aurez de fréquentes relations avec l'administration fiscale. Vous êtes susceptible d'entrer en contact avec votre centre des impôts qui reçoit et contrôle vos déclarations ou avec votre recette des impôts, auprès de qui vous acquittez vos impôts (IR, TVA, droits d'enregistrement...). Si vous n'allez pas à l'administration fiscale, l'administration saura venir à vous. Elle peut exercer trois types de contrôle :

- le contrôle formel des déclarations. C'est la vérification matérielle de vos déclarations. Vos revenus font l'objet d'une comparaison d'une année sur l'autre et d'une confrontation avec d'autres déclarations fournies par des tiers ;
- le contrôle sur pièces. C'est un contrôle de cohérence. Il tend à rapprocher vos déclarations et les éléments contenus dans votre dossier (éléments de train de vie, véhicule, immobilier, assurances, relevé de frais généraux...) ;
- la vérification sur place. C'est le contrôle fiscal par excellence. L'examen de la sincérité de vos déclarations est effectué par rapprochement avec votre comptabilité. Elle se solde par un non-lieu, une rectification ou un redressement des impositions antérieures.

1. Gérant de SARL, PDG ou DG de SA à condition que la rémunération de leur fonction représente au moins 50 % de leurs revenus professionnels.

Le droit de reprise de l'administration est de trois ans, plus l'année en cours. C'est la durée pendant laquelle la plupart des impôts sont susceptibles d'être contrôlés¹. Cela signifie que pour un exercice clos en 2011, l'administration peut effectuer une vérification de vos déclarations jusqu'au 31 décembre 2014. Après, il y a prescription. Mais pour faire valoir votre bonne foi, vous avez intérêt à bien conserver vos justificatifs (de recettes et de dépenses) au moins une dizaine d'années.

Maintenant, vous connaissez tous les impôts, taxes et cotisations sociales que vous allez acquitter. Vous savez où vous en êtes. Vous pouvez évaluer votre bénéfice net et tenter d'optimiser la gestion de vos (futurs) finances pour profiter pleinement des revenus de votre activité.

@ Liens utiles

Gestion agréée

www.experts-comptables.fr
www.unasa.org

Impayés

www.huissier-justice.fr
www.infogreffe.fr
www.société.com

Information

www.apce.com
www.vosdroits.service-public.fr
www.pme.gouv.fr

Ministère de l'Économie

www.impots.gouv.fr
www.entreprises.gouv.fr

Chapitre 6

Optimisez votre gestion

Vous travaillez en solo. C'est vous qui fixez les règles du jeu. Mais vous en assumez aussi tous les risques. À vous de vous prémunir contre les mauvais joueurs. Pour garantir la réussite de votre entreprise, il vous faut non seulement trouver le bon positionnement marchand et des clients, leur offrir un service convaincant, mais aussi vous faire payer. Et rapidement. C'est une question de survie autant que de principe. Vous devez gérer au mieux pour maîtriser le prévu, l'imprévu et profiter du surplus. Et pour optimiser votre gestion, l'important est d'abord de faire rentrer l'argent. Cela n'est pas d'emblée évident. Ensuite, il s'agit de le faire fructifier pour mieux en disposer.

Dans le cadre de votre profession, il est nécessaire de vous entourer de garanties pour exercer dans la sécurité et augmenter votre rentabilité. Afin d'éviter les impayés, vous avez intérêt à établir des relations claires avec vos clients et à formaliser vos activités pour parer les incompréhensions et les tentatives de contestation. La meilleure solution consiste pour vous à intervenir dans le cadre d'un contrat de prestation. Vous pensez que cela est réservé aux affaires compliquées ? Détrompez-vous. C'est seulement une sécurité et une manière de prendre le maximum de garanties.

1. Cette durée peut être allongée pour l'IR ou l'IS en cas de découverte de fraude grave ou de flagrance fiscale. Pour le contrôle des droits d'enregistrement ou d'ISF, l'administration dispose de dix années. Cf. Jacques Grosclaude et Philippe Marchessou, *Procédures fiscales*, Dalloz, 2007.

La garantie de vos prestations

La garantie la plus efficace pour vous est d'évoluer dans un environnement juridique clair. Solo, vous êtes seul. Cela signifie qu'il n'y a personne entre vous et votre client. C'est l'essence même de l'activité libérale.

Cette particularité présente beaucoup d'avantages et un certain nombre d'inconvénients, avant même que surgisse une quelconque difficulté. Il ne s'agit pas de sombrer dans la suspicion généralisée mais de garantir votre activité. Entre vous et votre client, c'est une question de confiance. Tout va bien tant que les parties sont de bonne foi. Votre relation fonctionne sur la parole donnée. Est-ce suffisant lorsque les choses se gâtent ? Cela finit en général mal, pour le solo. Vous travaillez et vous ne parvenez pas à vous faire payer. Sans écrit, vous n'avez aucune garantie. Mais les libéraux ne sont pas tous logés à la même enseigne. Vous avez des besoins particuliers, en fonction de vos activités et des prestations que vous offrez à vos clients.

Vos prestations

Vous proposez des prestations plus ou moins complexes et immédiates. Le contrat avec vos clients peut être implicite, non écrit. L'accord est tacite, la prestation immédiate. Si vous êtes conseil, médecin, une personne vient vous consulter. Vous lui répondez. Elle vous paie et s'en va. Point besoin de contrat élaboré, à moins que le prix à payer soit élevé. La situation est claire. Le client vous contacte, se renseigne sur le prix de votre prestation s'il ne le connaît déjà. Vous lui rendez le service qu'il attend et vous êtes payé en contrepartie, immédiatement.

Mais il est des cas où il est préférable d'établir un contrat écrit. La prestation peut être différée, répétée ou évolutive. En tout cas, elle dépasse le strict cadre d'une consultation ou d'une tâche ponctuelle. À chaque fois que la prestation est complexe, le prix élevé ou le paiement différé, vous avez intérêt à définir par écrit les modalités de votre intervention et de votre rémunération.

Pour cela, le plus aisé est de prévoir un contrat adapté. Si vous êtes consultant en entreprise, le contrat précise les limites de votre mission et le montant de votre rémunération. Si vous êtes formateur, le contrat définit le cadre de votre collaboration, vos obligations, le matériel pédagogique que vous utilisez et vos conditions de paiement.

Établir un contrat est aussi une nécessité qui découle de la spécificité de l'environnement juridique de l'activité libérale. En effet, le libéral exerce une activité civile. Et ses litiges sont soumis aux principes et règles édictés par le droit civil. S'agissant de la relation entre deux commerçants, la preuve est libre devant les tribunaux et elle peut être produite par tous les moyens (témoignages, échanges de courriers, fax...). Il n'en va pas de même pour les libéraux. La preuve est écrite. La difficulté de leur situation réside souvent dans la preuve de l'existence d'un contrat de prestation, de l'exécution effective de la prestation et du prix convenu entre les parties.

“ Nicolas, professeur de musique

Nicolas est pianiste. Sa spécialité est le jazz. Entre deux concerts, il joue dans des soirées. Un jour, il est contacté pour animer un anniversaire de mariage. Quarante ans, ça se fête. Il s'est entendu avec la maîtresse de maison. Un piano était mis à sa disposition. Et il n'y avait pas de difficulté pour sa rémunération. Le soir venu, il a plutôt bien joué et tout s'était bien passé. Mais le moment de payer arrivé, le mari s'est montré tout à coup aigri. Il a avoué qu'il n'avait pas passé une bonne soirée et qu'il ne voulait pas payer. Il considérait que son épouse s'était engagée à la légère. Devant une telle mauvaise foi, Nicolas l'a menacé de désaccorder son piano. Après discussion, il a fini par être réglé de la somme initialement convenue. Et il était content de n'avoir pas perdu sa soirée. Car son engagement était verbal et en droit, il n'avait aucun moyen de pression.

Si un travail est réalisé dans l'urgence, sans commande écrite, sans accord précis sur le prix, il est quasiment impossible de se faire payer si le client est de mauvaise foi et refuse la facture que vous lui transmettez. Il est donc prudent, avant toute interven-

tion, d'établir un contrat, même simple, pour préciser l'objet de votre prestation et le prix de votre rémunération. Il ne s'agit pas de vous encombrer avec de la paperasserie mais de bien vous mettre d'accord avec votre client sur les prestations désirées et le prix à payer pour vous mettre à l'abri. Mieux vaut prévenir que guérir. Encore que cela ne soit pas une garantie absolue. Mais en principe, un contrat de prestation ou de mission est une bonne précaution.

De l'intérêt d'un contrat de prestation

Un contrat de prestation sert à déterminer les engagements de chacun : la prestation que vous délivrez et le prix que votre client s'engage à payer. Il scelle l'accord des deux parties. C'est indispensable pour bien travailler et satisfaire votre clientèle. Et prévenir les difficultés.

Vous avez la totale liberté d'utiliser le contrat de prestation qui vous convient. Il doit être avant toute chose bien adapté à votre activité. Un conseil en Bourse n'a pas les mêmes besoins qu'un professeur de gymnastique, un coach ou un architecte. Il peut prendre la forme d'une simple lettre présentant votre mission et le montant de votre rémunération ou faire l'objet d'un contrat plus développé. Si vous choisissez cette option, évitez les clauses vagues et les formules générales, sans tomber néanmoins dans l'excès inverse. C'est tout aussi fâcheux. En faisant trop précis, vous vous imposez des obligations exorbitantes que vous aurez du mal à tenir. Faites simple et pratique. Et verrouillez seulement les dispositions¹ les plus importantes pour vous.

Pour éviter toute confusion, vous avez intérêt à définir précisément votre intervention, son contenu, ses modalités, ses limites. C'est un point crucial. Déterminez bien votre prestation. C'est ce que vous devez fournir à votre client et ce qu'il est en droit d'attendre de vous.

Exemple d'objet du contrat pour un formateur

X.Y. s'engage à réaliser l'action de formation suivante : « initiation à l'informatique » dont la durée est de 30 heures, les participants au nombre de 15 maximum, dans les locaux du client.

Cette clause peut également préciser si vous remettez un rapport, un document, des pièces que vous a fournies votre client et les délais pour lesquels vous vous engagez.

Les garanties concernent les modalités d'exercice de votre activité, votre cadre déontologique. C'est le rappel du secret professionnel auquel vous êtes tenu en tant qu'indépendant et la limitation de votre engagement.

Exemple de garanties pour un conseil en gestion de patrimoine

Y.Z. intervient dans le respect du secret professionnel le plus strict et en toute indépendance. Il s'engage à apporter tous les soins à la protection des intérêts de son client et à l'accomplissement de sa mission prévue au présent contrat. Toutefois, n'intervenant qu'à partir des éléments qui lui ont été confiés et n'étant pas maître des évolutions économiques, politiques, sociales, juridiques ou fiscales, Y.Z. ne peut être tenu à une obligation de résultat.

Votre contrat doit préciser la durée de votre intervention. C'est une clause obligatoire. Vous ne vous engagez pas à vie. Et le défaut de terme au contrat marque trop souvent le glas du règlement. Il est aussi prudent de prévoir les conditions de dépassement de la durée du contrat.

Exemple de durée pour un auditeur

Le contrat prend effet au jour de sa signature. La durée de la mission est fixée à un mois. Pour le cas où le délai ne pourrait être tenu du fait du client, il ne pourra être porté atteinte à la rémunération prévue et acceptée pour le présent contrat.

1. Les clauses contractuelles proposées ci-après constituent des exemples et ne peuvent être utilisées telles quelles sans l'avis d'un conseil spécialisé dans votre domaine d'activité.

Vous pouvez aussi y ajouter une clause de résiliation, avec ou sans condition, prévus ou dommages-intérêts.

Votre rémunération doit aussi être fixée dès la signature du contrat. C'est indispensable. Sans accord sur le prix, il n'y a pas d'accord, même si vous vous êtes entendus sur la prestation. Il vous faut donc prévoir le montant de vos honoraires, les modalités de règlement et éventuellement des intérêts de retard en cas de non paiement.

Exemple de rémunération pour un architecte

La rémunération se fait par honoraires fixés d'un commun accord par les parties au montant de - X - euros HT (au taux de TVA en vigueur au moment de l'émission de la facture).

Les honoraires sont payables pour un tiers au jour de la signature du présent contrat et pour le solde à la remise des plans complets de la structure des bâtiments.

Tout retard de paiement d'une facture fait courir, de plein droit, des intérêts au taux légal.

Si vous prévoyez de vous déplacer ou si vous justifiez de frais élevés ou particuliers pour l'accomplissement de votre mission, il vous faut rentrer dans vos débours. Fixez alors les conditions de remboursement de vos dépenses.

Enfin les clauses particulières concernent toute modalité particulière que vous voulez clarifier, tout détail qui vous semble important ou tout point non encore évoqué : les conditions de modification du contrat, la propriété des résultats, le sort des informations confidentielles, l'attribution de juridiction, etc.

Exemple de clauses particulières pour un conseil en brevet

Le contrat peut être modifié à tout moment, à la demande de l'une des parties, avec un préavis de 15 jours. En cas d'accord, la modification est effective après la signature par les deux parties d'un avenant au présent contrat.

Les parties s'engagent à ne pas divulguer les informations confidentielles résultant de l'exécution du présent contrat.

Quelle que soit la forme retenue pour votre contrat et les clauses particulières que vous avez prévues, les deux parties doivent aussi le signer pour s'engager.

Si un solide contrat de prestation est une bonne garantie pour exercer votre activité, il peut devenir votre pire ennemi s'il n'est pas conçu véritablement sur-mesure. Pour défendre des éléments très particuliers, il est préférable de consulter un conseil qui vous évitera de vous engager dans des subtilités juridiques inutiles voire dangereuses si vous ne les maîtrisez pas. Le remède ne doit pas se révéler pire que le mal.

Votre rémunération

En contrepartie de vos prestations, vous percevez des honoraires. Mais pour vous faire payer, la rédaction de vos factures demande un soin particulier. Et vous devez vous montrer strict sur le respect de vos conditions de règlement pour éviter qu'un client indélicat ne vienne ruiner vos efforts et qu'un impayé ne menace la pérennité de votre activité.

Les honoraires

Les sommes que vous versent vos clients dans l'exercice de votre activité sont en principe des honoraires. Ce ne sont jamais des salaires. C'est la différence entre l'indépendant et le salarié. Que vous calculiez votre rémunération au forfait, au temps passé ou à la tâche, elle conserve sa qualification et ses spécificités. Les honoraires forment l'essentiel de vos recettes professionnelles. Mais vous pouvez aussi recevoir d'autres types de rétribution : commissions, intérêts, vacations, rétrocession d'honoraires, etc. Tous suivent le même régime. Ils sont soumis à la TVA au taux de 19,6 % (si vous ne bénéficiez pas de la franchise en base). Et vous avez l'obligation de vous faire payer par chèque pour tout montant supérieur à 3 000 €.

Les factures

Vous n'êtes pas tenu de délivrer une facture à un particulier, sauf s'il vous en fait la demande et pour tout paiement supérieur à 15 €. En revanche, entre professionnels, c'est obligatoire. Cela vaut même preuve de paiement. Et si vous travaillez en franchise de TVA, cela ne signifie pas que vous n'êtes pas tenu de rédiger de facture. Dans tous les cas, si vous établissez une facture¹, vous en conservez un double pendant au moins quatre ans et y faites figurer les mentions suivantes :

- votre identification précise (nom, adresse, téléphone, numéro Siret, code Ape, numéro TVA) ;
- la mention « facture » ou « note d'honoraires » ;
- un numéro de facture correspondant à une chronologie ou à une classification inventée par vous, en tout cas un moyen de vous y retrouver et de ne pas attribuer deux fois le même numéro à deux factures différentes ;
- le nom et l'adresse de votre client ;
- la nature de votre prestation (en résumé) ;
- le montant hors taxe de vos honoraires ;
- le taux de TVA et son montant, si vous êtes assujéti à la TVA, sinon la mention « TVA non applicable en vertu de l'article 293 B du CGI » ;
- le montant toutes taxes comprises (TTC) de vos honoraires ;
- le délai de paiement (« payable à réception », « payable sous 10 jours » ou la mention « payée ») ;
- la mention particulière « en cas de retard de paiement, un intérêt légal est facturé sur la base du taux légal en vigueur » ;
- si vous êtes adhérent à une AGA, la mention « Membre d'une association de gestion agréée, le règlement par chèque est accepté. » ;
- la date.

1. Elle peut être réalisée sous forme électronique à condition que puisse être identifié avec certitude son expéditeur. Cela implique de recourir à une signature électronique sécurisée qui garantit l'intégrité du document sur lequel elle est apposée (C. civ. art. 1616-1).

L'omission ou la non-conformité des mentions obligatoires peuvent entraîner une amende de 15 € et les irrégularités de facturation des sanctions pénales qui s'élèvent jusqu'à 75 000 € ou 50 % de la somme facturée.

L'enjeu n'étant pas de devenir le banquier de vos clients, le paiement comptant est préférable à toute autre modalité. Et pour davantage d'efficacité, n'omettez pas d'envoyer votre facture dès la réalisation de votre prestation. Rien ne sert de travailler, d'augmenter votre chiffre d'affaires, si vous ne réclamez pas votre dû.



Quels délais de paiement ?

Les délais de paiement ne sont réglementés que pour les relations entre professionnels. Si vos clients sont des particuliers, vous êtes libre de fixer les délais de paiement que vous voulez. Vous avez néanmoins intérêt à ce qu'ils soient le plus court possible pour rentrer dans vos fonds. Mais sachez aussi les adapter. Une injonction de payer à réception peut parfois heurter, surtout lorsque la somme demandée est importante ou que les circonstances sont particulières.

Si votre mission est longue ou complexe, votre client est en droit de vous demander un devis. Vous ne pouvez lui refuser. Le devis reprend tous les éléments figurant sur une facture, avec en plus le détail des prestations, une date de validité, les conditions de paiement (acompte, solde...). C'est un avant contrat, une promesse unilatérale abrégée que vous proposez à votre client. S'il vous le signe et vous verse un acompte, cela vaut acceptation des conditions que vous fixez. Cela l'engage pleinement. Et de votre côté, vous ne pouvez en principe vous dédire, sauf à ne pas accepter son paiement. En contrepartie, il ne peut refuser de vous payer. En tout cas, s'il fait preuve de mauvaise volonté, vous pouvez toujours vous prévaloir de son engagement écrit.

La gestion des impayés et des mauvais payeurs

Proposer des prestations avec paiement immédiat demeure la manière la plus sûre d'être payé. Cela limite le préjudice en cas d'incident. La situation est d'ailleurs exceptionnelle. In situ, le client tente de faire bonne figure. S'il ne paye pas, vous n'avez perdu qu'une heure ou deux. Vous reconduisez l'impétrant jusqu'à la porte de votre cabinet et vous le priez d'aller se faire voir ailleurs.

Mais le mauvais payeur est parfois rusé. Il promet de payer la prochaine fois. L'expérience prouve que deux fois sur trois, il ne revient pas. À vous de détecter celui qui reviendra. Et sauf si vous avez affaire à un vrai dément, essayez de négocier. Si votre récalcitrant vous doit 100 €, demandez lui une participation, même symbolique, pour le sortir de sa logique de non paiement. S'il prétend n'avoir que 20 € en poche, prenez-les, en vertu du même principe. C'est très important. Car un mauvais payeur risque toujours d'en amener un autre. Il vaut mieux que ce genre de pratique ne se répète et ne s'étende pas. Il n'y a pas de pudeur à avoir à demander l'argent qu'on vous doit. Pour vous, c'est vital. Pour votre client, c'est le signe que vous avez confiance en vous, que vos prestations ont un prix et de la valeur.



Éviter de travailler avec ses amis

Si vous voulez limiter les occasions de litiges, éviter de travailler avec ses amis est une conduite obligée. C'est un impératif presque catégorique. Bien sûr, il est possible de nouer, à terme, une relation amicale avec des clients. Mais l'expérience nous a montré que c'est avec ses amis que l'on fait les plus mauvaises affaires. Ils sont souvent les plus mauvais payeurs. Vous hésitez à leur proposer un véritable contrat (« depuis le temps qu'on se connaît »). Et c'est un tort. Quand une affaire est mal partie, elle arrive souvent dans le même état. Ensuite ils contestent le prix (« tu pourrais quand même faire un effort pour moi » ou « tu me fais un prix d'ami ? ») ou utilisent des moyens assez bas lorsque vous revendiquez votre paiement (« tu sais, il faut que j'aide mon frère en ce moment »). Enfin, ils négocient (« Fais moi confiance, je te paye le mois prochain »). En tout cas, la certitude que vous avez en travaillant avec vos amis est celle de gâter vos relations. Au final, personne ne va trouver son compte.

La relance des clients

S'il n'est généralement pas difficile de trouver des clients, de travailler, pour le solo, la vraie difficulté est de se faire payer. Alors lorsque vous êtes confronté à des impayés, il convient de les gérer avec diplomatie et autorité. Mais cela n'est pas une chose aisée car un solo est souvent mal préparé à gérer cet aspect de son activité.

Pour prévenir les difficultés, essayez toujours d'établir un devis détaillé ou un contrat de prestation particulier. Si les sommes en question sont importantes, vous renseignez sur la solvabilité de vos futurs clients vous épargnera de vous engager dans une affaire hasardeuse. Ensuite, demandez un acompte, une provision, dès le début. Si votre client vous les refuse, vous êtes fixé. La relation est mal entamée. D'ailleurs, ce peut même être une cause de rupture de contrat ou de relation, sans autre forme d'explication. Vous vous trouvez libéré de tout engagement. Mais il est difficile de se protéger contre la mauvaise foi. Du « je n'ai pas reçu la facture, renvoyez-la moi » à « le chèque est parti hier » ou « le virement sera fait la semaine prochaine », en passant par « vous avez fait une erreur dans le calcul de la TVA » et « désolé, ma comptable est en congés ». Dans tous les cas, ne vous laissez pas intimider par les mauvais payeurs. Relancez-les d'abord selon une procédure appropriée, après l'envoi de votre facture restée impayée. Puis mettez-les en demeure de payer, par lettre recommandée. Dans la plupart des cas, cela suffit à les faire plier. Sinon, vous avez encore la possibilité d'engager une action en recouvrement.

L'intérêt de la mise en demeure est triple. Elle montre à votre client votre détermination à obtenir votre règlement. En l'absence de réponse, elle établit son refus de payer et sa mauvaise foi. Celle-ci joue en votre faveur, en cas d'action en paiement devant les tribunaux. Enfin, elle fait courir l'intérêt légal de retard de paiement.

Si votre client persiste à ne pas payer, il vous reste à employer les grands moyens et engager une action en recouvrement.

L'action en recouvrement

Si toutes vos précautions pour prévenir les incidents de paiement ont été vaines, c'est l'ultime recours. Après avoir épuisé toutes les voies amiables, il convient néanmoins de bien en évaluer l'enjeu. Le recours judiciaire ou les services d'une société de recouvrement de créances ont un prix. Il ne doit pas excéder celui de votre créance. Et encore faut-il que votre client soit solvable.

Si vous demandez à une société de recouvrement d'intervenir, ses services vous sont facturés, proportionnellement au montant de votre créance, entre 5 à 25 % des sommes recouvrées. Et les frais de justice restent à votre charge. Sinon vous pouvez engager une action en injonction de payer pour obtenir la condamnation de votre client récalcitrant au paiement de votre facture, plus les frais de justice, les pénalités éventuelles et les intérêts de retard. La procédure est rapide, peu coûteuse et souvent fructueuse.

Les factures non recouvrables

Après avoir épuisé tous les recours possibles, vous n'êtes toujours pas payé. Votre client témoigne d'une incroyable mauvaise foi, d'une invraisemblable ruse ou tout simplement est insolvable. Il vous faut alors renoncer à votre règlement.

Votre comptabilité ne vous permet pas de provisionner cette créance. C'est une perte sèche. Vous n'avez pas la possibilité de l'inscrire en frais, ni en perte sur honoraires car vous ne pratiquez pas la comptabilité commerciale. Mais elle n'apparaît pas non plus en recettes puisque vous n'avez rien encaissé.

Si votre client connaît de réelles difficultés et fait l'objet d'un redressement judiciaire, essayez néanmoins de faire valoir vos droits en déclarant votre créance. À défaut, elle serait définitivement éteinte. Ce n'est pas une garantie. Mais si vous êtes en bon rang parmi les créanciers lors de l'apurement du passif, vous pourriez peut-être rentrer dans vos fonds.

La comptabilité libérale

La comptabilité libérale est particulière. Elle obéit à des règles plus simples que la comptabilité commerciale. Elle comporte néanmoins certaines obligations à ne pas négliger, à peine de vous retrouver dans l'embarras, même de bonne foi.

Vos obligations comptables

Pour vous aider à y voir clair dans vos affaires ou justifier de vos recettes comme de vos dépenses vis-à-vis de l'administration fiscale ou sociale, vous devez vous astreindre à un certain nombre d'obligations. La première est de remplir un livre journal présentant en détail toutes vos recettes et vos dépenses professionnelles au jour le jour. Seules les sommes encaissées ou décaissées doivent y figurer, et ce pour leur montant HT, TTC, avec la TVA correspondante sauf pour les dépenses pour lesquelles la TVA n'est pas récupérable (transport, restauration, timbres, etc.). Si vous êtes imposé au micro, il est recommandé de tenir la comptabilité de vos dépenses, pour savoir où vous en êtes. En revanche, la TVA n'a pas besoin d'apparaître. Votre tâche est ainsi facilitée au moment de votre déclaration de revenu pour le fisc ou l'Urssaf. Si vous n'êtes pas en mesure de fournir un livre journal, vous encourez une amende fiscale de 15 € (CGI art. 1763-2). Mais la suspicion que votre inspecteur des impôts va porter sur vous risque de vous coûter beaucoup plus cher.

Ensuite, si vous avez besoin d'investir et si vous décidez d'affecter des biens à votre patrimoine professionnel, vous devez tenir un registre d'immobilisations et d'amortissement. Il récapitule vos investissements avec la date d'acquisition ou de création de chaque élément d'actif, son prix de revient, le montant des amortissements effectués et éventuellement le prix et la date de cession. Il est accompagné de toutes ses pièces justificatives.

Dans tous vos documents comptables, chaque écriture doit être sincère et pouvoir être justifiée par un écrit (facture, note d'honoraires, reçu, quittance, etc.).

Pour les libéraux, la tenue d'un livre journal pose néanmoins le problème du secret professionnel en cas de contrôle de l'administration. Car vous êtes tenu de lui fournir l'identité de vos clients, le montant, la date et la forme du versement de vos honoraires. Mais la nature de la prestation fournie échappe en principe à cette obligation. Si votre activité n'est pas soumise au droit de communication, vous vous contentez de la mention de l'acte ou de la prestation correspondant aux honoraires encaissés.

En cas de vérification fiscale, votre comptabilité est considérée comme probante dans la mesure où elle est correctement tenue et si vous pouvez fournir toutes les pièces justificatives de vos écritures. Aussi est-il primordial de bien conserver tous les documents attestant de votre activité, en recette comme en dépense.

Les documents à conserver

Pour répondre à un contrôle du fisc, de l'Urssaf, du RSI, pour prouver une erreur, régler un litige avec un client ou un fournisseur ou faire valoir vos droits, vous êtes obligé de conserver un certain nombre de documents. Plus ou moins longtemps.

Sans limitation de durée, vous archivez avec soin tous les documents relatifs à l'acquisition des éléments de votre actif professionnel (immeuble, mobilier, matériel, etc.), tous les titres de propriété de brevets ou de licence. Vous gardez pendant au moins dix ans toutes vos pièces comptables (livre journal, livre d'amortissement, etc.), les justificatifs correspondant et les doubles des factures établies. Et vous conservez au moins cinq ans vos déclarations fiscales, les justificatifs de paiement de vos impôts (IR, contribution économique, impôts locaux, etc.) et de vos cotisations sociales. Si vous employez des salariés, vous êtes en plus tenu à la conservation des doubles des feuilles de paie pendant trente ans et du livre de paie ou du registre du personnel pendant cinq ans. Les règles sont identiques si vous tenez une comptabilité informatique.

Si vous n'êtes pas en mesure de produire tous ces documents lorsqu'on vous les demande, vous risquez – en cas de contrôle fiscal – de voir réintégrer la dépense ou l'amortissement que

vous avez déduit et que vous ne savez justifier. Et les conséquences arrivent en cascade. Ainsi une déduction de TVA ou le calcul de vos cotisations sociales peuvent être aussi remis en question. En outre, cela inverse la charge de la preuve. Dans ce cas, elle vous incombe lors d'une éventuelle procédure de redressement. Normalement, c'est à l'administration de prouver ce qu'elle avance.

Conservez donc précieusement les originaux de vos factures, archivez vos livres comptables et vos déclarations. Et prenez toutes les précautions pour protéger vos documents (archivage, sauvegarde, copie, etc.). C'est le prix à payer pour ne pas être inquiété.

La gestion de votre trésorerie

En solo, rassurez-vous, il n'y a pas que d'affreuses histoires d'impayés ou de contrôles compliqués. Il y a aussi d'heureuses histoires de contrats remportés et de bénéfices engrangés. C'est pour cela que vous travaillez. Après que l'argent soit rentré, l'optimisation de votre gestion implique, au quotidien, de placer vos avoirs, vos excédents et autres liquidités pour les faire fructifier. Cela sous-entend que vous parveniez à négocier avec votre banquier les conditions les plus favorables, notamment la gestion de vos découverts, quand vous payez au même moment impôts, charges sociales et le reste. S'il ne s'agit que de quelques jours, il est possible d'obtenir une facilité de caisse à taux modéré ou un arrangement sur les jours de valeur pratiqués.

Si ensuite il vous reste des liquidités, vous pouvez les placer, à court ou à long terme, pour les rémunérer selon vos moyens ou vos besoins.

Les placements exonérés

Si vous souhaitez échapper à la taxation ou préférez un rendement garanti, vous disposez d'un vaste choix de placements

exonérés. D'une rentabilité moindre, ils présentent l'avantage d'être disponible à tout moment.

Livret A, livret B, Codevi, la gamme est large. Le montant de dépôt est en principe limité mais la disponibilité est totale. Ces placements sont idéaux pour une épargne de sécurité. Si vous envisagez d'investir dans l'immobilier, un Pel (qui peut être utilisé pour l'achat d'un local mixte) vous permet en outre d'obtenir à terme un crédit à un taux avantageux. Mais les fonds sont bloqués pendant un moment. C'est un inconvénient à apprécier au regard de vos besoins financiers. Il ne faut pas que vos liquidités viennent à vous manquer.

Si vos avoirs sont plus importants, vous pouvez investir dans des actions, des parts de Sicav ou des obligations. Mais tous ces placements sont soumis à la taxation des revenus procurés ou de la plus-value dégagée.

La taxation des revenus d'actions ou d'obligations

Quand vous investissez dans des actions, vous recevez un revenu, le dividende. Hors PEA, il est imposé à l'impôt sur le revenu, selon deux modalités : soit il est soumis à l'IR, selon le barème progressif de droit commun, soit il supporte un prélèvement forfaitaire libératoire. Il reste à déterminer, selon votre situation fiscale personnelle, quelle est la solution la plus avantageuse.

Dans le premier cas, le dividende ouvre droit à une réfaction de 40 %, c'est-à-dire qu'il n'est retenu que pour 60 % de leur montant (CGI art. 158, 3-2°). Et il bénéficie d'un abattement de 1 525 € pour une personne seule (3 050 € pour un couple marié ou pacsé). Puis il est ajouté à vos autres revenus mobiliers et est taxé à l'IR, selon le barème progressif, et fait l'objet des prélèvements sociaux, au taux de 12,1 %.

Dans le second cas, sur option, le dividende subit un prélèvement forfaitaire libératoire de 19 %, calculé sur le montant brut du revenu perçu, sans abattement. Et les prélèvements sociaux (de 12,1 %) sont payés à la source.

Exemple de calcul de l'imposition des dividendes

Hypothèse d'un contribuable marié, imposé au taux marginal de 41 % : dividendes bruts 10 000 €

Imposition à l'IR dans la catégorie des revenus mobiliers

Après abattement de 40 % (4 000 €) et abattement annuel (3 050 €), le montant imposable est égal à 2 950 €. L'impôt sur le revenu s'élève à 1 209 € et les prélèvements sociaux (12,1 %) à 1 210 €, soit un revenu net disponible de 7 581 €.

Option pour le prélèvement forfaitaire libératoire

Après déduction du prélèvement libératoire (19 %) et des prélèvements sociaux (12,1 %), le revenu net disponible égale 6 890 €.

Lorsqu'une action distribue un dividende (et donc rapporte un revenu) de 3 %, c'est bien le maximum. Avec tous les risques que cela implique. Pour les produits de placements à revenu fixe (obligations), vous pouvez opter pour un prélèvement libératoire de 19 %, plus 12,1 % (CSG et CRDS), soit 31,1 %. Sinon, vous intégrez leurs produits dans votre revenu global et acquittez l'impôt sur le revenu correspondant, si cela est plus avantageux pour vous. Mais vous devez payer les prélèvements sociaux en plus.

L'imposition de vos plus-values mobilières

En cas de cession de valeurs mobilières dégageant une plus-value, vous êtes soumis à taxation. En cas de vente de Sicav, de fonds commun de placement, d'actions ou d'obligations, la plus-value est frappée d'un prélèvement libératoire de 19 % (plus prélèvements sociaux, soit 31,1 %) ou imposée à l'IR avec vos autres revenus, dès le premier euro.

Lorsque vous détenez vos titres au sein d'un PEA, les plus-values ne sont pas imposables mais vos fonds ne sont pas disponibles avant cinq ans, sauf à remettre en question votre avantage fiscal. C'est un arbitrage délicat à réaliser avant de vous engager.

La solution de vos litiges

Une bonne gestion de votre activité implique que vous défendiez vos droits quand ils sont menacés. En cas de litige avec un client ou un fournisseur, vous devez songer à tenter d'engager une médiation. C'est une solution alternative de résolution des conflits. Elle intervient suite à la conclusion d'un contrat de médiation (médiation conventionnelle) ou à la décision du juge (médiation judiciaire). Son objet est de rapprocher les parties et d'essayer de trouver entre elles un accord à l'amiable, une solution partagée, fondée sur l'équité, sans avoir recours à un juge, selon des modalités déterminées par les parties (NCPC art. 131.1 à 131.15). La médiation allie liberté, rapidité et confidentialité, les médiateurs étant tenus au secret professionnel conformément à leurs règles déontologiques. Et c'est une solution la plupart du temps très efficace.

Si vous ne pouvez ou ne souhaitez recourir à une médiation, vous devrez porter votre affaire devant les tribunaux. Mais à quel tribunal vous adresser en cas de litige ? Tout dépend de votre litige. Et la question n'est pas simple. Car les clauses attributives de compétence dans les contrats ne sont pas toujours valables. Elles ne sont valables qu'entre professionnels. Et la tournure que prend parfois le contentieux rend la réponse complexe. Il vous faut déterminer si votre litige relève des tribunaux judiciaires (civils ou commerciaux) ou administratifs et choisir le tribunal et le ressort territorial compétents.

En cas de conflit avec la sécurité sociale, pour tous les problèmes de calcul des cotisations, de détermination de prestations, de paiement d'indemnités journalières, de fixation du montant de la pension de retraite, seuls les tribunaux des affaires de la sécurité sociale sont habilités à recevoir votre requête.

En cas de réclamation fiscale, le tribunal administratif est compétent s'il s'agit d'impôts directs (IR, contribution territoriale, etc.) ou de taxes sur le chiffre d'affaires (TVA). Si le litige porte sur des droits d'enregistrement, l'ISF ou des contributions indirectes, le tribunal de grande instance recevra votre recours.

Si vous êtes employeur, en cas de conflit avec un salarié, vous vous adressez au conseil de prud'hommes qui est compétent pour régler par voie de conciliation et, à défaut, par voie de jugement les litiges nés à l'occasion de l'exécution d'un contrat de travail.

En cas de conflit avec un commerçant, si vous êtes le demandeur, vous disposez d'une option entre le tribunal de commerce, le TI, tribunal d'instance (litige inférieur à 10 000 €) ou le TGI, tribunal de grande instance (litige supérieur à 10 000 €). Si le demandeur est le commerçant, il est tenu de choisir une juridiction civile (TI ou TGI).

Les conflits d'ordre civil sont quant à eux recevables devant le TI ou le TGI selon le montant du litige en cause. Mais le tribunal de grande instance est seul habilité à régler les problèmes concernant l'immobilier, les marques ou les brevets.

Ensuite, il convient de choisir la juridiction territorialement compétente. C'est en principe celle où demeure le défendeur. Mais cela n'est pas toujours possible, si le défendeur vit à l'étranger ou s'il y a pluralité de défendeurs. Et il existe des exceptions au principe. En matière commerciale, le demandeur peut saisir la juridiction du lieu d'exécution de la prestation ou de la livraison de la marchandise. Pour les affaires sociales, le tribunal compétent est celui où est domicilié l'assuré. Dans le domaine fiscal, la compétence dépend du lieu du domicile du contribuable.

Et en dernière instance, après votre recours et un appel, votre affaire peut aller jusqu'à la Cour de cassation (contentieux civil et pénal) ou le Conseil d'État (contentieux administratif). Une perspective longue et pénible. Mais elle n'est pas à négliger s'il s'agit de vous défendre et de protéger votre activité et que toute tentative de médiation a échoué.

Vous êtes parvenu à vous faire payer et à recouvrer tous vos impayés. Vous avez trouvé un compromis entre la garantie et la valorisation de vos liquidités et leur disponibilité. Cela peut être l'occasion d'examiner la protection de votre affaire et d'envisager de la renforcer. En souscrivant les assurances appropriées, vous êtes sûr de vous garantir contre les coups les plus durs que vous rencontrez dans votre activité.

**Liens utiles****Ministère de l'Économie**www.impots.gouv.frwww.entreprises.gouv.frwww.pme.gouv.frwww.pme.service-public.fr**Information**www.vosdroits.service-public.frwww.justice.gouv.fr

Chapitre 7

Protégez-vous et assurez vos risques

Vous savez bien qu'être à son compte comporte des risques. Vous avez décidé de les assumer. Mais cela n'est pas toujours possible. Et jusqu'à quel point le pouvez-vous ? Etes-vous vraiment prêt à les faire supporter à votre conjoint ? À vos enfants ? Avez-vous réalisé les conséquences d'un arrêt d'activité ? Pensez-vous qu'il soit suffisamment indemnisé par votre assurance maladie obligatoire ?

Dès maintenant, vous devez prendre des dispositions pour vous protéger, garantir vos actes et vos biens, couvrir les risques que votre nouvelle activité va engendrer et vous prémunir en cas d'arrêt de travail. Cela passe par la souscription d'assurances complémentaires mais aussi la connaissance de la portée réelle de vos engagements en tant qu'entrepreneur¹. Votre statut de solo implique une responsabilité étendue et une protection malheureusement des plus ténues. Mais vous disposez de nombreuses ressources pour réagir et faire face aux difficultés pour ne pas hypothéquer votre activité, votre avenir et celui de votre famille.

1. Cf. Véronique Chambaud, *Risques et assurances pour l'indépendant*, ISS, 1999.

Vos assurances personnelles

Une des clés de votre réussite est de bien vous assurer pour que d'éventuels dommages causés ou préjudices subis ne viennent pas ruiner tous vos efforts. Inutile d'imaginer le pire. Il s'agit simplement vous prémunir pour couvrir vos risques les plus importants, compléter les garanties de votre protection sociale obligatoire et ne plus avoir à y penser. En matière d'assurance, il y a l'indispensable, le prudent et le rassurant. Pour exercer en toute tranquillité, vous devez arbitrer entre le montant des primes à payer et l'importance des risques à assurer. En solo, vous avez besoin de garantir à la fois vos biens, votre activité, votre famille et vous même. Autant vous en préoccuper dès maintenant pour choisir la couverture la mieux adaptée. Selon votre profession, votre âge, votre situation familiale, vos revenus ou votre patrimoine, vos besoins vont varier. Si toutes les assurances ne sont pas forcément à souscrire dès la création, car elles ont un coût, c'est une préoccupation à intégrer pour y penser dès que vous en avez les moyens financiers.

L'assurance en responsabilité civile

Le libéral, même s'il n'a pas de marchandise comme le commerçant ou de machine comme l'artisan, commet toutes sortes d'actes dans l'exercice de son activité qui engagent sa responsabilité. C'est pourquoi il est conseillé – quand ce n'est pas obligatoire – de souscrire une assurance en responsabilité civile professionnelle (RCP). C'est même une précaution indispensable si vous ne voulez pas gaspiller votre capital réussite. Chaque un est responsable de ses actes et peut se voir condamné à verser des dommages-intérêts. Car vous encourez une responsabilité contractuelle pour les dommages que vous causez à vos clients du fait de l'inexécution ou la mauvaise exécution de vos obligations contractuelles et une responsabilité délictuelle ou quasi délictuelle si vous causez des dommages à des tiers. Si en aucune manière cela ne vous exonère d'une faute lourde ou d'une faute intentionnelle, vous vous prémunissez contre ces risques en souscrivant une RCP.

Un client peut estimer avoir subi un préjudice directement ou indirectement lié à votre activité. L'assurance vous permet d'y pallier. Si vous vous rendez au domicile de vos clients, vous pouvez casser quelque chose, un vase, un bibelot. Vous pouvez tâcher un tapis ou brûler le siège d'un fauteuil. Ce n'est pas seulement l'œuvre d'un maladroit ou d'un malchanceux. Un accident est vite venu. Si vos clients viennent à votre bureau, votre atelier, votre laboratoire ou votre cabinet, vos locaux sont assurés pour leur occupation professionnelle (incendie, inondation, vol, etc.). Mais votre RCP vous garantit si vos clients vous confient des documents ou des objets et que vous vous faites cambrioler, si une personne glisse dans votre escalier et se brise une jambe, si un client tombe d'un fauteuil et se casse le coxyx, si vous écrasez ses lunettes.

66 Victor, conseil en gestion de patrimoine

Dès qu'il s'est installé à son compte, Victor a souscrit une assurance en responsabilité civile, comme on le lui avait conseillé. Son activité comporte des risques. Il le sait : placements, investissements et clients pas toujours contents. Un jour, il l'a appris à ses dépens. Un client dont il gérât les actions lui a demandé de vendre une valeur. Elle était chahutée et Victor lui a recommandé d'attendre quelques jours avant de se positionner. Son client n'a rien voulu entendre et lui a donné l'ordre de vendre, par écrit. Victor s'est exécuté sans plus discuter. En fait, l'action avait beaucoup baissé et son client a réalisé une importante moins-value. Quelques temps plus tard, il est venu lui reprocher d'avoir passé l'ordre de vente et de lui avoir fait perdre de l'argent. Il l'accusa d'avoir failli à son devoir de conseil et lui demanda des dommages-intérêts, au titre de la perte constatée. Heureusement, Victor avait une bonne assurance. Et n'ayant commis aucune faute, hormis celle d'exécuter l'ordre de son client, il s'en est plutôt bien tiré.

Un jour, une personne a fait une crise d'allergie avec complications à cause d'un chat rencontré dans la salle d'attente d'un cabinet médical. Cet incident a donné matière à une longue bataille juridique sur le droit de cité du chat chez un médecin.

En ce qui concerne votre activité professionnelle proprement dite, même si vous avez une obligation de moyens, vos clients

peuvent tenter d'engager votre responsabilité s'ils considèrent que vous avez commis une faute et qu'ils ont subi un préjudice de votre fait ou simplement parce qu'ils ne sont pas satisfaits de vos services. Votre RCP couvrira ainsi votre responsabilité contractuelle. Si vous ne rendez pas une étude à temps, si vos travaux ne sont pas conformes aux attentes de votre client et qu'il puisse prouver qu'il en subit un préjudice, vous êtes ainsi couverts.

Bien que la RCP ne soit pas obligatoire, la prime annuelle que vous payez est déductible de votre bénéfice imposable.

Quand vous souscrivez une RCP, l'élément important est le montant assuré pour chaque type de dommages (corporels, matériels et immatériels). Contrôlez les franchises, vérifiez les limites territoriales et les exclusions. Plus elles sont nombreuses et moins le contrat est performant. Ensuite, avertissez votre assureur dès que votre activité évolue pour bien adapter vos garanties.

L'assurance chômage

Vous le savez, le statut de non salarié vous exclut a priori du bénéfice d'une assurance chômage. En cas de coups les plus durs, vous n'êtes cependant pas démuni. Pourvu que vous soyez averti ou vous vous soyez prémuni, vous disposez de certaines garanties.

Tout d'abord, si vous étiez demandeur d'emploi ou salarié démissionnaire et que vous avez créé votre activité, que vous ayez ou non obtenu l'Accre, vous pouvez vous inscrire comme demandeur d'emploi et bénéficier des allocations chômage calculées en référence à votre activité précédente. Cela est permis en cas d'échec de votre entreprise, si votre inscription intervient dans les 36 mois qui suivent la fin de votre contrat de travail. Ensuite, si vous avez été licencié et avez créé votre activité, vous avez pu cumuler vos allocations chômage tant que votre nouvelle activité ne vous a pas rapporté plus que 70 % de vos anciens revenus. Puis votre indemnisation a cessé et vous avez été radié. Là encore, en cas d'échec de votre entreprise dans un délai de

36 mois, vous pouvez retrouver vos droits à indemnisation dans l'état où vous les avez quittés.

Enfin, il est possible de vous garantir des revenus en cas d'arrêt d'activité involontaire. Pour faire face aux aléas de la vie économique et les aléas de la vie tout court, dans certaines conditions, vous avez la possibilité de souscrire une assurance chômage volontaire, appelée assurance perte d'emploi. Perdre son activité, ce n'est pas seulement perdre un revenu. C'est aussi ne plus avoir les moyens d'honorer ses engagements. Cette assurance vous permet de préserver intacts vos moyens et votre capacité d'entreprendre. Mais elle est réservée aux indépendants dirigeants ou associés de société. Vous y avez droit si vous êtes le gérant de votre EURL ou SELU ou si vous exercez une profession libérale réglementée dans le cadre d'une société civile professionnelle. Plusieurs formules existent selon la durée maximale d'indemnisation souhaitée (douze ou dix-huit mois). Les cotisations sont déductibles du revenu imposable, dans la limite de 2,5 % du plafond annuel de la sécurité sociale.

Cette assurance permet à l'indépendant qui subit une perte d'activité (impayés, rupture brutale de commandes, etc.), de manière involontaire, de percevoir un revenu de remplacement. Vous êtes soumis à des délais de carence, notamment si vous êtes créateur. Et le droit à l'allocation est conditionné par l'engagement d'une procédure de redressement judiciaire. Et il n'est ouvert qu'à la date de cessation des paiements précisée dans le jugement du tribunal de commerce. Ensuite le revenu est versé jusqu'à la reprise de l'activité, pendant au maximum une année. Il est possible de souscrire des extensions de garanties pour le percevoir plus longtemps.

Le solo libéral qui exerce en nom propre, sans société, n'a pas droit à l'assurance perte d'emploi. Ses activités civiles le font échapper au bénéfice des procédures commerciales. En cas de baisse ou de perte d'activité, il ne peut compter que sur ses finances personnelles. En revanche, si vos problèmes sont consécutifs à un autre sinistre assuré, vous profitez de l'extension de garantie « pertes de revenus » souvent attachée à une autre police, comme par exemple la prévoyance ou une assurance multirisque professionnelle.

L'assurance prévoyance

La prévoyance vous protège en cas d'incident ou d'accident vous contraignant à interrompre votre activité de manière temporaire (maladie) ou définitive (invalidité). C'est un sujet auquel on préfère ne pas songer. Pourtant c'est un risque très important pour l'indépendant. À son propre compte, chaque jour d'arrêt de travail coûte cher. Et en cas d'accident, il peut arriver que vous ne puissiez plus travailler ou plus travailler autant. Quand on exerce seul, l'accident est immédiatement synonyme de chute de revenu. Et c'est mal indemnisé. Les assurances de base ne prévoient souvent pas des indemnités suffisantes ou satisfaisantes. Imaginez-vous passer d'un revenu mensuel de 6 000 € à une pension de 300 € ? Dans une telle circonstance, pendant que vous subissez une perte de revenus, vos factures et vos charges continuent à courir.

Insuffisamment couvert par l'assurance obligatoire, ce risque mérite d'être assuré de manière complémentaire, avec une assurance prévoyance adaptée à vos besoins. Une telle garantie prévoit des indemnités journalières en cas d'arrêt d'activité pour vous permettre de disposer d'un revenu de remplacement et de conserver une totale sécurité financière. Si vous êtes obligé de cesser définitivement tout ou partie de votre activité, elle vous verse une rente d'invalidité. Celle-ci est toujours calculée en fonction du taux d'invalidité propre à chaque activité, en application d'un barème croisé d'invalidité professionnelle et fonctionnelle. Tous les indépendants n'ont pas les mêmes critères. Le dentiste ou le chirurgien qui perd l'usage d'une main est plus handicapé qu'un graphiste qui perd la mobilité d'un pied. Dans tous les cas, il est important de faire valoir son handicap.

En cas de décès, votre assurance peut aider vos proches à faire face à vos échéances financières en leur versant un capital ou une rente, en fonction des garanties que vous avez souscrit.

Les primes acquittées au titre de la prévoyance sont déductibles de votre bénéfice imposable dans la limite de 7 % du plafond annuel de la sécurité sociale.

Les assurances de votre activité

Protéger votre activité, c'est également ne pas vous départir des indispensables de l'assurance. En souscrivant un contrat multirisque professionnel, vous serez indemnisé en cas de sinistre concernant votre capital immobilier et mobilier utilisé pour votre activité. Il couvre les accidents arrivés à vos clients et les dommages que subissent vos locaux proprement dits (bureau, atelier, cabinet, etc.) en cas d'incendie, d'explosion, de tempête, d'inondations mais aussi de vol, vandalisme ou effractions en tout genre si vous disposez de matériel coûteux ou conservez des objets ou des documents.

Selon votre situation, votre assurance vol ou incendie peut être assortie de clauses particulières telle qu'une garantie pour la disparition de votre fichier clients, l'éradication volontaire d'un fichier de données sensibles, le bris de machine, la destruction de matériel bureautique ou informatique. En cas d'incendie, il est possible de prévoir une clause d'extension spécifique pour le remplacement ou la reconstitution d'archives. Le plus difficile reste d'estimer la valeur de vos biens à assurer. Car la valeur déclarée représente l'indemnité maximale que vous pourrez obtenir après un sinistre. Mais votre assureur vous demandera de fournir des éléments de preuve de la valeur que vous avancez. C'est une affaire d'arbitrage entre la prime à payer et l'indemnité escomptée.

Toutes les formules de garanties sont possibles pourvu que vous y mettiez le prix. Une bonne précaution consiste à choisir un contrat indexé pour ne pas être pénalisé par une insuffisance d'assurance due à une hausse des prix. Et il vous faut déclarer en cours de contrat toutes les modifications intervenues dans l'exercice de votre activité ou dans la composition de votre actif professionnel.

Si vous utilisez votre voiture pour travailler, cet usage doit être précisé à votre assureur. Sinon, vous n'êtes assuré que pour les parcours privés. Il sera en droit de refuser de vous dédommager si vous avez un accident. Quant à vos litiges, une assurance de protection juridique ne vous les épargne pas mais elle vous aide à les régler. Dans l'exercice de votre activité, vous rencontrez

sans doute des occasions de conflit, que ce soit avec un client, un fournisseur ou une administration. Elles ne débouchent pas forcément toutes sur un contentieux mais elles peuvent vous faire perdre un temps qui pour vous est précieux. Une telle assurance prend en charge vos frais de justice, y compris contre l'administration, si vous n'avez commis aucune faute, ni fraude.



Assurer la perte de revenus d'activité

La plupart des contrats d'assurance professionnelle prévoit une clause particulière d'extension de vos garanties aux pertes de revenus d'activité. C'est une garantie avantageuse de plus en plus répandue en cas de sinistres graves vous empêchant de travailler normalement (par exemple, inondations ou incendie). Selon les modalités particulières de votre contrat, elle prend en charge le paiement des salaires dus, si vous avez un salarié, la perte de marge brute ou des indemnités forfaitaires. Elle peut aussi assumer le paiement des mensualités d'un emprunt que vous ne pouvez momentanément plus rembourser. Dès que vous en avez les moyens, c'est un risque à assurer.

Les assurances sont devenues très sophistiquées et bien adaptées aux besoins des indépendants. Elles permettent de mener votre activité sans vous soucier des à-côtés. Bien entendu, la tranquillité a un coût. Mais il est modéré en comparaison avec le préjudice causé par un sinistre ou un accident. C'est une raison de plus pour envisager la question dès maintenant. Même si cela vous semble trop tôt, cela ne sera jamais trop cher. Car il en va de votre sécurité et de celle de vos proches et de la pérennité de votre activité.

Votre responsabilité professionnelle

En dehors de tout sinistre, la singularité de votre statut d'indépendant vous place dans une situation financière particulière, celle de la responsabilité péuniaire illimitée. Cela a des conséquences pour votre activité mais aussi pour votre vie privée, tant pour vos biens que ceux de votre conjoint.

Travailler en solo constitue en soi un risque. Et vous êtes seul à l'assumer. Il est heureusement possible de vous protéger, d'abord en connaissant l'étendue de vos engagements, ensuite en tentant de la limiter. Votre responsabilité dépend aussi de votre situation personnelle. Si vous êtes marié ou célibataire, si vous êtes marié sous le régime de la communauté ou celui de la séparation de biens, les implications ne sont pas les mêmes. Elles méritent que vous réfléchissiez avant que d'éventuelles difficultés ne menacent votre activité.

L'étendue de votre responsabilité

En solo, vous êtes responsable. Vous ne sauriez l'ignorer. Vous êtes personnellement et indéfiniment responsable de vos dettes professionnelles sur l'ensemble de vos biens, personnels et professionnels. C'est une perspective préoccupante mais pas alarmante. Car il est possible de vous protéger en connaissant l'étendue de vos engagements et en prenant les mesures appropriées.

Dans l'exercice de votre activité, vous pouvez être engagé de deux façons : dans vos relations avec vos clients, si vous commettez une faute, une imprudence, une négligence ou un dommage volontaire ou involontaire (responsabilité délictuelle)¹ et dans vos relations avec vos créanciers (fournisseurs, banquiers, administrations, etc.) si vous en venez à ne pas pouvoir payer une commande, rembourser une échéance d'emprunt ou acquitter un règlement d'impôt. Les risques envers vos clients sont généralement pris en charge par une assurance en responsabilité civile professionnelle, sauf dans les cas exceptionnels de faute ou d'acte volontaire. En revanche, ceux envers vos créanciers ne peuvent être assurés. Heureusement, pour le libéral, la pratique de son art est essentiellement immatérielle. Elle nécessite généralement peu de moyens. Pas de marchandise. Pas de stock. Les investissements nécessaires à la création sont souvent bien assumés, les frais de gestion maîtrisés et les dépenses limitées.

1. C. civ. art. 1382 à 1384.

Néanmoins les risques de dérapage et les incidents financiers existent. Leur issue dépend de votre statut juridique, selon que vous exercez en individuel ou en société. En cas de difficultés financières sérieuses, si vous êtes gérant de votre EURL ou SELU, votre responsabilité se limite en principe au montant des actifs. Vous bénéficiez, en outre, des procédures collectives de redressement judiciaire. Dès votre cessation de paiement, les poursuites individuelles à votre encontre sont suspendues. Et le sort de vos dettes est réglé par le juge.

En revanche, si vous exercez en individuel, vous êtes poursuivi par vos créanciers par tous les moyens, selon les règles du droit civil, comme le serait un simple particulier. Vous pouvez faire l'objet d'un redressement judiciaire civil, dans l'hypothèse d'une situation de surendettement. Cela vous ménage quelques garanties. Et la loi protège votre gagne-pain. En effet, les instruments de travail, les livres et les objets nécessaires à l'exercice de votre activité professionnelle sont des biens insaisissables. De plus, il existe des moyens particuliers pour vous protéger.

La limitation de votre responsabilité

Limitation de responsabilité ne signifie pas irresponsabilité. Vous ne pourrez jamais vous assurer contre votre propre turpitude, contre des malversations ou des fraudes de gestion. À certaines conditions, il est néanmoins possible de limiter votre responsabilité. Votre première assurance, c'est vous. Vous connaissez le dicton de la pègre de Chicago qui dit « si tu ne peux pas purger ta peine, ne commets pas de crime ». Mais cela ne constitue pas une garantie absolue. La création d'entreprise comporte toujours un risque, même s'il est plus limité en libéral. Car le solo est une personne responsable, vu qu'il conseille, analyse, forme, consulte, enseigne. Choisir ce statut, c'est déjà faire preuve de maturité.

Les solutions juridiques

Votre responsabilité financière peut être limitée par quelques garde-fous juridiques. Ainsi si vous êtes marié, vos engagements

professionnels ne compromettent que vos biens propres, pas ceux de votre conjoint. Ce dernier n'est appelé au remboursement des dettes de votre activité que dans la mesure où il s'en est porté caution. Il est donc prudent d'utiliser les signatures conjointes avec modération.

Vous avez aussi la faculté de protéger votre patrimoine, et notamment votre résidence d'habitation si vous en êtes (ou devenez) propriétaire. Par une formalité simple, la déclaration d'insaisissabilité, vous allez pouvoir sauvegarder votre maison, en cas d'incident de gestion (C. com. art. L. 526-1 à L. 526-3). Cette démarche est permise à n'importe quel moment, dès lors que vous êtes en activité, en entreprise individuelle. Elle tend à rendre insaisissables les droits que vous avez sur l'immeuble où est fixée votre résidence principale, que vous en disposiez en nue-propriété ou en usufruit, en totalité ou en partie pour votre habitation. Elle ne concerne pas les meubles (mobilier, véhicule). À peine de nullité, la déclaration doit être constatée par un acte notarié, publié au bureau des hypothèques où est située la résidence principale. Elle vous protège de tous les créanciers professionnels dont la créance est née après la publication de l'acte. Mais elle ne vous empêche pas de vendre, si besoin, votre maison. En cas de vente, le prix obtenu demeure insaisissable, sous réserve de remploi dans le délai d'un an, pour racheter une nouvelle résidence principale. En cas de décès, vos héritiers bénéficient à leur tour de l'insaisissabilité, pour les dettes professionnelles que vous auriez contractées.



Déclaration d'insaisissabilité ou entreprise individuelle à responsabilité limitée ?

La déclaration d'insaisissabilité et le statut de l'entreprise individuelle à responsabilité limitée sont deux parades juridiques pour se protéger, d'un point de vue financier. Mais elles n'ont pas la même portée. La déclaration d'insaisissabilité ne permet de protéger que sa résidence principale. Cela ne présente d'ailleurs un intérêt que si vous êtes propriétaire et si vous êtes propriétaire de votre résidence principale. Le statut de l'EURL a une portée plus large. Sans avoir à constituer de société, il permet d'affecter un patrimoine, des biens, à son activité. Et seuls ces biens peuvent faire l'objet des poursuites des créanciers. Le patrimoine personnel est protégé. La solution est recommandée à chaque fois que

l'activité est risquée ou comporte des engagements financiers, lorsque la création d'une société ne peut être envisagée.

Vous pouvez enfin avoir des garanties en exerçant par l'intermédiaire d'une société. Cela permet de séparer l'entreprise et de l'entrepreneur et limite en théorie la responsabilité financière. Avec une EURL, une SASU ou une SELU, vos engagements financiers sont cantonnés au montant de vos apports réels. Mais ce n'est pas toujours systématique. D'une part, les banquiers se satisfont rarement d'une ligne de capital social inscrite à un bilan. Si vous avez besoin de crédits importants, ils vous demanderont de vous porter caution personnellement ou ils exigeront une garantie de votre conjoint. Dans ces conditions, votre responsabilité financière est engagée au-delà de votre apport initial et vos créanciers sauront bien se payer sur vos biens propres. D'autre part, en cas de redressement ou de liquidation judiciaire, le passif est souvent mis à la charge de son dirigeant si celui-ci est responsable d'une faute de gestion. En conséquence, votre responsabilité peut être engagée au-delà du capital de la société et compromettre vos biens personnels.

La précaution économique

Dans toutes les circonstances, la meilleure précaution demeure de conserver une gestion prudente et avertie. Il s'agit notamment d'épargner le montant correspondant à vos charges fiscales et sociales, de prévoir vos dépenses de fonctionnement et de développement et d'assurer vos investissements en cas de perte d'activité. Ce sont malheureusement les charges fixes en cours d'activité et en cas de mauvaise fortune qui présentent un risque réel pour le solo. Et il est difficile voire impossible à éliminer. Les solos connaissent pour 64 % d'entre eux une variation de 20 à 50 % de leurs revenus d'une année sur l'autre et pour 21 % d'entre eux, une variation de 50 à 100 %. En effet, le montant des impôts et des charges sociales est le plus souvent calculé par rapport au résultat de l'année précédente. Et il se paie l'année suivant l'encaissement du revenu voire deux ans après. Si votre chiffre d'affaires a diminué – parce que vous avez

perdu plusieurs clients –, vous demeurez redevable de vos impôts et de vos cotisations sociales, assis sur le revenu de l'année précédente. Si les résultats de votre entreprise sont insuffisants, le fisc ou l'Urssaf vous demanderont des comptes. Et il vous faudra bien puiser dans vos économies personnelles.

Tel est l'inconvénient du statut d'indépendant. Mais ne vous faites pas d'illusion. Si vous êtes en société (à responsabilité limitée), criblé de dettes et poursuivi par l'administration, votre responsabilité a beau être théoriquement limitée au montant de vos apports, personne ne donnera cher de votre peau. Et il y aura toujours une bonne âme pour chercher si vous n'avez pas commis une faute dans l'exercice de votre gestion qui engage votre responsabilité personnelle. En cas de mise en redressement ou liquidation judiciaire, si le dirigeant est responsable d'une faute ayant entraîné une insuffisance d'actif. Autant ne pas vous voiler la face, si vous faites de mauvaises affaires, elles seront mauvaises quel que soit votre statut.

La responsabilité de votre conjoint

Si vous êtes célibataire ou concubin, vos affaires n'engagent que vous. Les concubins sont des étrangers l'un vis-à-vis de l'autre au regard du droit (sauf pour le paiement de certains impôts). Ils mènent chacun leur vie professionnelle sans interférence personnelle. En aucune manière votre partenaire n'est appelé pour payer vos dettes, sauf si vous lui avez demandé de vous cautionner ou d'hypothéquer ses biens. Il faut d'ailleurs à tout prix l'éviter. En revanche, si vous êtes marié, votre activité en solo implique votre conjoint au-delà de ce que vous imaginez. La loi a mis longtemps à reconnaître les droits du conjoint de l'indépendant mais les créanciers ont toujours su où le trouver pour se faire payer. Avec le statut d'indépendant, il n'y a pas de séparation entre le patrimoine de l'entreprise et celui de l'entrepreneur. Par transitivity, le patrimoine du conjoint peut se trouver sollicité.

Les obligations de votre conjoint

Vous n'avez nul besoin de l'accord de votre conjoint pour commencer et exercer votre activité. Mais vous devez justifier, lors de votre déclaration de début d'activité, que vous l'avez informé des conséquences sur les biens communs des dettes que vous allez éventuellement contracter pour votre activité (C. com. art. L. 526-4). Dans la mesure où vous pouvez vous engager sans rien lui demander, il paraît légitime qu'il soit informé. Au cas où il serait sollicité pour vous aider. Cependant l'étendue de la responsabilité financière de votre conjoint dépend en partie de votre régime matrimonial.

Si vous êtes mariés sans contrat, c'est-à-dire sous le régime légal de la communauté de biens, votre patrimoine personnel comprend vos biens propres (acquis avant votre mariage ou par donation ou héritage) et votre moitié des biens communs. Sous le régime de la communauté réduite aux acquêts, chacun peut disposer librement de ses gains ou salaires, après s'être acquitté des charges du mariage. Les gains économisés demeurent un bien propre tant qu'ils ne sont pas transformés en capital. Ils se convertissent alors en acquêts partagés pour moitié entre chaque époux. Vos dettes professionnelles n'engagent en principe que votre patrimoine personnel. Mais celui-ci comprenant la moitié de la communauté, cela peut porter préjudice à votre conjoint. En revanche, vos dettes professionnelles l'engagent totalement s'il vous a apporté une caution particulière ou hypothéqué ses biens personnels pour votre activité. Il implique alors ses biens propres et leurs revenus, ses gains et salaires. Ce n'est pas la meilleure façon de vous aider. De plus, indépendamment de toute caution, les dettes qui engagent les deux époux sont les dépenses soit liées à l'entretien du ménage ou l'éducation des enfants, soit contractées par les deux. Si votre conjoint travaille avec vous, il est susceptible de prendre des engagements qu'il doit assumer au même titre que vous. Et quel que soit votre régime matrimonial, les époux sont solidaires au regard des impôts. Le paiement de l'impôt sur le revenu et des cotisations sociales

peut être exigé de l'un ou l'autre, indépendamment de la personne qui exerce l'activité professionnelle.

Mais comme les gains et salaires de chacun relève du pouvoir de gestion des deux époux et que chacun peut en disposer sans l'accord de l'autre, dans le régime de la communauté, la situation devient scabreuse et la tentation dangereuse pour l'indépendant qui a besoin d'argent. Le conjoint ne peut pas en théorie s'y opposer (C. civ. art. 1400 & s.).



Changer de régime matrimonial

Si vous êtes marié, pour vous prémunir, vous pouvez changer de régime matrimonial. C'est possible après deux ans de mariage. Vous devez pour cela consulter un notaire qui se charge de la rédaction du contrat de mariage et des formalités d'homologation. C'est une procédure coûteuse compte tenu des actes et formalités à accomplir, plus les éventuels droits d'enregistrement en cas de partage des biens, si vous en avez. En optant pour la séparation de biens ou la participation aux acquêts, vous ferez biens et dettes séparés. Pour être accepté le changement doit être accompli dans l'intérêt de la famille et non pour échapper à de ses créanciers. Il peut se révéler une bonne parade en cas de difficultés financières. Cela présente aussi un intérêt lorsque le couple ne navigue plus sous des dieux aussi radieux. En cas de divorce, vous conservez la maîtrise de votre activité et n'avez pas à la partager. Mais en cas de décès, si votre conjoint ne dispose pas de biens personnels ou n'exerce pas d'activité professionnelle, il risque de se retrouver dépourvu. Vous le voyez, votre contrat de mariage a des conséquences importantes. Autant y penser maintenant et y remédier avant que des difficultés financières ou matrimoniales ne viennent malmener votre activité.

La protection de votre conjoint

La protection de votre conjoint est davantage assurée si vous êtes mariés sous le régime de la séparation de biens (c. civ. art. 1536 à 1543) ou de la participation aux acquêts (c. civ. art. 1569 à 1581). Son patrimoine est mieux préservé. Il est à l'abri des poursuites ou d'une éventuelle ingérence de gestion¹. Les dettes professionnelles de l'un ne sauraient être imputées à l'autre. Les créanciers de l'un ne peuvent saisir les biens de

1. Cf. Véronique Chambaud, *L'entreprise familiale*, CRPF, 1995.

l'autre. Du moins en principe. Car les créanciers traquent les manœuvres frauduleuses ou les négligences. En cas de règlement judiciaire ou de liquidation de biens, les biens acquis au nom d'un conjoint réintègrent l'actif revenant aux créanciers si ces derniers prouvent que le prix des acquisitions a été fourni par le conjoint en difficulté. En pratique, si tous les biens du couple ont été payés par vous et se retrouvent au nom de votre conjoint (qui ne travaille pas), cela peut sembler suspect et éveiller un légitime intérêt. Si par contre vous êtes mariés sous le régime de la séparation et que vous avez acheté ensemble votre maison, elle va devenir un bien commun soumis aux assauts conjugués de tous vos créanciers. De même, si votre conjoint s'est déclaré caution de l'un de vos engagements professionnels, il devra payer personnellement si vous êtes défaillant.

@ Liens utiles

Information

www.ffsa.fr

www.vosdroits.service-public.fr

www.notaires.fr

Ministère de l'Économie

www.impots.gouv.fr

www.entreprises.gouv.fr

www.pme.gouv.fr

Chapitre 8

Valorisez votre activité

Gagner plus. Pour certains, c'est une nécessité, pour atteindre leur seuil de rentabilité. Pour d'autres, c'est une réalité. Il suffit seulement de connaître les bonnes stratégies et les méthodes efficaces. Car pour y parvenir, il ne s'agit pas de se préoccuper que de sa comptabilité. Une fois évaluée votre rentabilité, d'autres voies sont à explorer pour valoriser votre activité. Aujourd'hui, la solution pour augmenter vos revenus est de changer de vision stratégique pour votre entreprise en solo. Considérez-vous comme votre principale richesse. Et prenez un peu de distance par rapport à la technique, l'art ou la science que vous maîtrisez. Désormais, vous devez travailler en mettant vos clients (ou patients) au centre du service que vous proposez.

C'est une méthode éprouvée qui n'est pas l'apanage des seules grandes entreprises. Le solo peut aussi en profiter. La voie du succès est d'encourager vos clients à penser à vous en termes positifs. Grâce à un management personnel dynamique, vous entrez en phase émotionnelle avec eux et créez une valeur ajoutée authentique¹. Ainsi vous avez l'assurance d'augmenter leur satisfaction et par conséquent d'accroître vos profits. C'est un raccourci saisissant mais il est tout à fait pertinent.

1. Cf. James C. Anderson et James A. Narus, « Understand what customers value », *Harvard Business Review*, novembre 1998.

Évaluez votre rentabilité

C'est une histoire d'estimation et de prévision. Pour commencer, vous devez plonger dans vos comptes. Vous mesurez le résultat net que votre activité permet de dégager, après paiement de vos impôts, vos charges sociales et toutes vos dépenses. Vous pouvez aussi apprécier votre marge nette, après la déduction de vos charges et le prélèvement de votre rémunération. Dans les deux cas, vous estimez votre rentabilité au regard de vos objectifs à court terme selon que vous souhaitez augmenter vos revenus ou dégager une marge d'autofinancement pour investir. Pour cela, sauf en cas d'investissements déjà réalisés, vous n'avez pas besoin d'établir de bilan ou de plan de financement prévisionnel. Un simple compte de résultat récapitulant vos recettes et charges futures évaluées sur trois exercices paraît suffisant.

Il est important de ne pas sous-estimer vos dépenses. Vous risqueriez de prévoir un seuil de rentabilité trop optimiste. Et si vous évaluez mal le moment à partir duquel votre chiffre d'affaires dépasse vos charges fixes, vous aurez de mauvaises surprises au niveau de votre rémunération. Le mieux est de bâtir trois scénarios (optimiste, pessimiste et réaliste). Ils vous serviront de référence pour contrôler votre évolution et vous permettront d'ajuster votre activité en fonction des clignotants allumés. En moyenne, les prévisions raisonnables envisagent une progression de chiffre d'affaires de 10 à 15 % les trois premières années puis de 5 à 10 % les années suivantes. Quant à vos charges, vous les accroissez généralement de 5 % par an. Et en ce qui concerne les impôts et les cotisations sociales, il convient de tenir compte des exonérations des premières années si vous vous installez et donc de leur forte augmentation par la suite.

Si vous exercez depuis un moment, tout dépend de votre activité, des frais et investissements engagés, comment vous avez démarré et comment vous fonctionnez. C'est à vous de juger, en fonction de vos objectifs et du marché sur lequel vous évoluez.



Calcul de rentabilité

total de vos recettes
- total de vos dépenses

résultat net
- votre rémunération

marge nette

Vous êtes désormais en mesure de déterminer votre résultat et votre marge nette, selon que vous incluez ou non votre rémunération. Cela représente de toutes les façons votre bénéfice. Le jugez-vous conforme à vos ambitions ? Mais même si vous l'estimez suffisant, vous pouvez toujours envisager de l'augmenter pour qu'il devienne tout à fait satisfaisant.

Maintenant pour valoriser votre affaire et surperformer votre scénario le plus optimiste, vous devez vous remettre en question et agir sur tous les fronts. Cela implique d'adopter une véritable stratégie pour votre entreprise en solo pour créer une valeur ajoutée authentique et durable. Vous y parvenez en réalisant une meilleure communication pour élargir votre clientèle, une réévaluation de vos tarifs pour augmenter votre chiffre d'affaires, la réduction de vos charges pour dépenser avec plus de liberté et une optimisation des atouts de votre capital personnel pour renforcer la fidélité de vos clients.

Communiquez en solo

Pour réussir en solo, il s'agit de communiquer avec efficacité. Il n'est pas question de vous gaspiller. Comme il vous est difficile de faire nombre, il importe que vous fassiez masse. Ne négligez aucun moyen pour exister professionnellement. Une communication pertinente emprunte des voies très variées. Mais le plus important est de vous présenter sous votre meilleur jour et de donner envie de vos services, de vos conseils ou expertise à vos futurs clients. C'est votre garantie d'augmenter

vos clients potentiels pour accroître votre chiffre d'affaires.

66 Antoine, conseil en management

Le conseil en management est un domaine où il y a beaucoup de concurrence. Pas facile de se distinguer. Mais le marathon a toujours été la passion d'Antoine. Depuis toujours, il aime la course à pied. Quand il a compris le bénéfice qu'il pouvait en tirer, il a eu des ailes aux talons. Dans sa région, il participe à toutes les courses, compétitions et expositions. Quand il gagne le dimanche, le lundi, il fait la une des gazettes locales. Et la semaine suivante, le résultat est assuré. Ses contacts connaissent déjà son nom. Lorsqu'il les rencontre, ils sont presque acquis. Il bénéficie d'une bonne image de sportif. À imaginer comment il gère ses courses, aucun ne doute de ses talents de conseil en management. Ses clients sont ravis. Ils font affaire avec un champion. Reste pour Antoine de toujours garder la forme.

Même si vos moyens sont limités (par vos finances ou les restrictions propres à votre profession), il est possible de vous démarquer pour vous faire connaître de vos prospects. Toutes les occasions sont bonnes : présence dans les annuaires spécialisés, publicité (journaux, radios, portails web, etc.), parution d'articles dans la presse spécialisée, animation d'un site Internet, création d'un réseau, distribution de prospectus, diffusion d'une newsletter, organisation de manifestations, adhésion à une association ou syndicat professionnel, etc. Tout dépend de votre activité et de la cible visée. Mais il ne faut pas hésiter à miser sur l'originalité et la proximité. Ne négligez pas de participer à tous les salons, expositions, rencontres ou manifestations. C'est souvent intéressant en tant qu'exposant ou chaland, pour y distribuer votre carte de visite ou rencontrer d'éventuels prescripteurs. Le mailing s'avère aussi très efficace pour prospecter. C'est même parfois un passage obligé, sous une forme papier ou par courriel. Souvent décrié, tant les boîtes aux lettres sont inondées, il demeure un bon moyen d'entrer en relation, pour contacter vos clients. Ensuite, à la condition de constituer un fichier bien renseigné, avec leurs qualités, coordonnées et historique de relation,

il sera utile pour les relancer. Pour appuyer votre action, des opérations synchronisées mailing-phonie se révèlent très payantes. Bien utilisé, le téléphone accroît le sentiment de contact personnalisé. En rappelant après la réception d'un courrier, vous renforcez votre existence dans l'esprit de votre cible. Il peut déclencher l'envie de vous solliciter.

Enfin, pour communiquer dans la durée, il est nécessaire de soigner vos clients et animer vos réseaux. Il n'est pas de meilleur client qu'un ancien client. Et il n'est pas de meilleur prospect que celui auprès duquel vous avez été recommandé. Il est presque acquis. Il ne demande qu'à être conquis. Alors n'hésitez pas à réseauter, ménagez-vous des relais qui feront votre publicité en douceur et soyez prêt à renvoyer l'ascenseur.

Vous le voyez, une grande diversité d'opérations de communication existe pour élargir votre clientèle potentielle. Elles peuvent être utilisées par tous les solos. Pour ceux qui exercent une profession réglementée et pour laquelle la publicité est interdite, il est simplement nécessaire d'y mettre les formes pour choisir la solution la mieux adaptée. Pour cela, il ne faut pas hésiter à demander l'avis d'un conseil. C'est souvent de l'argent bien dépensé.

Faites-vous mieux rémunérer

Vous souhaitez augmenter vos revenus. Il peut être opportun de revoir vos tarifs à la hausse et d'apprendre à mieux les proposer. Ensuite à vous de travailler avec plus d'efficacité en organisant mieux votre temps.

La rémunération de votre travail est un élément essentiel de votre rentabilité mais aussi de l'image que vous projetez. Si vous avez le sentiment de travailler pour rien, vous ne travaillerez pas bien. Alors pour fixer et défendre vos tarifs, il vous faut concilier la psychologie de vos clients, l'état de la concurrence et les impératifs de votre rentabilité financière.

Défendez vos tarifs

Le préalable est toujours de bien s'entendre sur la prestation. Ensuite vous n'aurez pas de difficultés à imposer vos conditions. Mais selon que vous vous installiez à Paris, en province ou à l'étranger, dans une grande ville ou dans un village, dans une station balnéaire ou un site industriel, la psychologie de vos clients est différente. Leur réceptivité à vos services varie de l'indifférence à l'enthousiasme. Ils n'ont pas le même pouvoir d'achat ni les mêmes centres d'intérêt. Et ils sont disposés à payer plus ou moins cher pour un service donné. Il est indispensable d'en tenir compte et de cibler juste. Sinon vous allez voir votre clientèle s'enfuir ou vous risquez de travailler à bas prix et de passer pour un amateur.

Pour affiner votre tarification, vous devez aussi analyser la concurrence. C'est essentiel pour ne pas créer de distorsion qui vous catapulterait hors de votre marché. Ainsi il vous sera très utile de savoir comment et combien elle facture pour des services identiques ou similaires. Interrogez (discrètement) vos concurrents et les organismes professionnels. Facturés à la tâche ou selon le temps passé, les prix varient souvent selon la complexité de l'intervention, les délais d'exécution ou de paiement. À vous de déterminer dans quelle fourchette vous vous situez et quel critère vous privilégiez.

L'étude de la concurrence et de l'état de vos finances vous a permis d'établir votre seuil de rentabilité. En rapportant vos résultats au temps estimé passé à travailler (hors prospection, évalué à 150 à 180 jours par an pour un conseil, un expert ou un consultant), vous approchez du prix que vous êtes en mesure de demander pour rémunérer vos talents. Cela constitue une base pour vos tarifs au moment de la rencontre avec un client. Si l'aspect financier représente pour vous une motivation déterminante (car vous ne travaillez pas à perte), il est réputé pour le client un des éléments les plus désagréables de votre accord. Cependant sa motivation première est de trouver une solution à son problème ou de profiter d'une prestation particulière. Votre mission est d'abord de le persuader que vous pouvez lui apporter une solution et ensuite de le convaincre que vous êtes

le meilleur pour cela. Si votre client accepte cette perspective, le prix n'est plus un obstacle mais le moyen d'obtenir ce qu'il veut. Il peut toujours discuter, pour le principe. L'essentiel de l'accord est scellé. Vous pouvez lui proposer votre prix. Annoncez-le sans complexe. Apprenez à vous vendre et sachez argumenter avec tact, tout en ajustant vos tarifs à chaque client, selon que vous traitez avec une entreprise ou un particulier, un habitué ou un prospect.

Gagnez du temps

Il n'est jamais facile d'évaluer le facteur temps pour des prestations intellectuelles. Et pour peu qu'on se laisse aller, on est vite débordé. Aussi il est primordial de ne pas gaspiller votre temps, voire d'en gagner. C'est justement cela qui évitera à votre rentabilité de dérailler. Car gagner du temps est une façon d'augmenter votre salaire horaire, donc votre chiffre d'affaires. Le temps est précieux et bien souvent synonyme d'argent. Un peu d'organisation et de méthode suffisent à ce que l'important prenne le pas sur l'urgent.

Parce que « le travail se dilate jusqu'à occuper la totalité du temps disponible »¹, bien gérer son temps, c'est déjà en gagner. En vous organisant mieux pour travailler, vous êtes sûr d'être plus efficace. Déterminez vos priorités et fixez-vous des échéances rapprochées. Organisez bien votre emploi du temps, vos rendez-vous, vos appels téléphoniques, vos déplacements.

Et tenez compte de votre efficacité individuelle. Elle varie dans la journée. Réduite au lever, elle progresse pour atteindre son point culminant vers midi et décroître lentement, jusqu'à deux heures du matin où elle est quasi nulle. Mais chacun travaille selon un rythme qui lui est propre. Certains sont plutôt du matin et d'autres plutôt du soir. Alors pour être plus efficace, ne repoussez pas un travail dans les retranchements d'un moment de la journée que ni vous est pas favorable. Cela vous évitera de vous retrouver à somnoler sur une tâche ou un dossier et de mettre deux fois plus de temps que nécessaire pour l'accomplir.

1. Une des lois de Parkinson.

Trouvez et imposez votre rythme pour travailler plus efficacement ou vous consacrer davantage à vos clients. Et dès que vous en avez la possibilité, accordez-vous une heure de tranquillité, pour penser à vous ou à rien, vous faire du bien. C'est aussi une excellente façon de gagner du temps.

Réduisez vos coûts

Vous avez augmenté votre chiffre d'affaires en développant votre fichier clients, en gagnant du temps et en revalorisant vos tarifs. Maintenant, vous pouvez agir sur le front des dépenses. Il ne s'agit pas de vous priver, ni d'amputer vos dépenses stratégiques. Adopter une stratégie de pénurie pénaliserait votre activité. L'objectif est de réduire vos frais généraux et de supprimer toutes les charges inutiles, les surcoûts et les gaspillages pour augmenter votre bénéfice. Au bout du compte, cela fait une réelle différence. Réduire vos coûts vous donnera les coudees franches pour réaffecter vos charges et dépenser avec plus de liberté, dépenser moins et mieux.

Sans altérer vos prestations ou vos services, il est parfois possible de gagner sur de nombreux postes de dépenses. Vous commencez par identifier les gaspillages en réalisant un audit complet de vos charges (fournitures, assurances, dépenses de fonctionnement, charges sociales, impôts, etc.). Les dépenses directes et les coûts induits y sont mis en perspective. Puis l'audit fait apparaître les postes surévalués, exagérés, disproportionnés, injustifiés et tout ce que vous allez réduire sans préjudice pour votre activité.

Mais maîtriser vos coûts dans la durée demande aussi de la méthode et quelques bons réflexes : mettre ses fournisseurs en concurrence, demander plusieurs devis, grouper ses achats pour avoir des remises sur quantité, anticiper et réserver à l'avance ses déplacements, affranchir son courrier non urgent à des tarifs réduits, trouver un prestataire Internet efficace, prendre des abonnements plutôt que des services à l'unité (comme pour le

coursier). Pourquoi payer plus cher quand pour le même prix on peut obtenir davantage ?

Ensuite il est indispensable de traquer les coûts induits, fruits d'une structure juridique inadaptée, d'une protection sociale inadéquate¹, d'un matériel usé ou dépassé, d'avantages fiscaux ignorés.

Les gaspillages se nichent dans tous les méandres résultant de mauvais choix ou de choix désormais invalides. Ainsi il peut être temps de réexaminer l'opportunité de votre statut juridique et ses implications financières, compte tenu des changements intervenus dans votre situation familiale, patrimoniale ou fiscale.

Au plan de vos assurances complémentaires, êtes-vous certain de leur efficacité ? Vos assurances sont-elles bien adaptées pour le montant des primes que vous payez ? Quant à vos impôts (IR et taxe professionnelle), êtes-vous sûr de profiter de toutes les mesures d'abattement et d'exonérations auxquelles vous avez droit ? Ne pourriez-vous pas payer moins ? N'est-ce pas l'occasion de déménager pour supprimer un loyer ou de vous réorganiser ? Vous le voyez, le moment est venu d'élaguer, de simplifier, de

66 Armand, coach

Qu'il s'agisse de performance personnelle ou d'efficacité professionnelle, Armand s'y entend. Mais la gestion le dépasse largement. Et au fil des années, ses affaires se sont bien développées et un peu compliquées. Les dépenses se sont superposées, les assurances multipliées, les montages croisés, sans qu'il puisse maintenant s'y retrouver. Il a alors consulté. Un conseil avisé pour remettre dans ses affaires un peu de clarté. Celui-ci a démêlé sa comptabilité, revu ses actifs immobilisés, nettoyé les assurances payées, vérifié son bénéfice déclaré, envisagé les dispositions juridiques recommandées, traqué les gaspillages insensés. Au début, Armand a un peu résisté. Au final, il a gagné en efficacité de gestion, renforcé sa protection, allégé sa taxation. Preuve, s'il en fallait, que la remise en question est souvent une heureuse solution.

1. Cf. Véronique Chambaud, *Guide fiscal et social du créateur d'entreprise*, 6^e édition, Dunod, 2011.

réduire ou de changer, quand cela est possible, pour optimiser vos coûts.

Il ne s'agit pas de trancher dans votre budget sans conseils avisés. Sinon vous risquez d'obtenir l'effet inverse de celui recherché. Faites-le avec un spécialiste. Vous serez étonné de toutes les dépenses récurrentes superflues. Et pensez à tout ce que vous ferez avec ce que vous allez économiser : épargner, acheter du nouveau matériel, souscrire un contrat d'assurance pour être mieux protégé ou vous garantir une meilleure retraite, dépenser pour vous faire plaisir. La meilleure façon de se motiver reste encore de se récompenser.

Gérez votre capital personnel

Votre réussite dépend de la relation que vous nouez avec vos clients autant que de vos talents. Quand les émotions viennent en renfort de la raison, elles rencontrent souvent un écho favorable, durable et profitable. Vous devenez capable d'identifier et de devancer les attentes de vos clients. Ainsi, vous réalisez une vraie différence sur vos concurrents¹.

Vous l'avez appris, la clientèle des libéraux est exigeante et curieuse. Il faut la séduire, la satisfaire et la fidéliser au même titre que celle des entreprises commerciales. Voir davantage. Vous possédez d'emblée un atout indéniable en plaçant vos clients au centre du service que vous leur offrez. Ils ne sont plus de simples usagers mais des alliés. Puis l'important est de les inciter à penser à vous en termes positifs. En solo, la perception de votre entreprise dépend de l'image que vous en donnez. Aussi celle-ci doit-elle s'harmoniser avec vos prestations et votre personnalité. Et pour gagner et garder la confiance de vos clients, vous devez par tous les moyens chercher à augmenter l'intensité de votre relation pour vous assurer de leur fidélité.

1. Cf. David Ryback, *Putting emotional intelligence to work*, Butterworth-Heinemann, 1997.

Soignez votre image

Vêtements, coiffure ou accessoires vous révèlent. Ils vous aident et parfois vous trahissent. C'est d'abord sur votre apparence que le sentiment de vos clients se cristallise. En l'absence d'autres informations, c'est un élément pour vous juger. Aussi il est important de ressembler à ce que vous êtes vraiment.

Chaque secteur d'activité élabore ses codes vestimentaires : costume sombre-cravate ou tailleur-escarpins pour la finance, le juridique et la gestion, ensemble décontracté pour l'informatique, tenue colorée pour le commerce et stylée pour la création. C'est sans compter avec votre personnalité. Si vous êtes chapeau, cravate fluo, foulard, perles rares, cheveux rasés, chignon, chaussures à bouts pointus ou carrés, libre à vous de les porter si votre élégance naturelle en sort rehaussée. Tous les styles sont les bienvenus, à condition de ne pas commettre de fautes de goût. Cela peut être mal interprété par des esprits étriés.

En fait, il n'y a rien de tel que d'être bien dans ses vêtements pour être plus convaincant et séduire vos clients. Dans cette relation de charme informelle, vous sortirez vainqueur si vous jouez subtilement la carte du mimétisme. N'en faites surtout ni trop, ni trop peu. Le tout est de ne pas avoir l'air déguisé. L'essentiel est que vos clients aient le sentiment que votre look est conforme à votre activité et à votre personnalité et qu'à aucun moment, il ne les met en porte à faux.

66 Pierre, conseil en assurance

Quand ses affaires ont commencé à bien rapporter, Pierre a réalisé son rêve. S'acheter un superbe coupé rouge transalpin. Il s'est fait vraiment plaisir. Ses clients n'ont pas vraiment partagé son enthousiasme. Son train de vie leur est apparu soudain dérangeant. Tout le monde a pensé qu'il avait la réussite peu modeste. Avant que cela ne devienne gênant, il a dit que la voiture lui avait été prêtée par un ami garagiste pour en faire la promotion. En fait, il l'a revendue sans délai pour la troquer contre un modèle tout aussi vélocé mais plus discret.

En soignant votre image, vous faites le premier pas pour entrer en connivence avec vos clients. Le reste suit sans difficulté si l'ensemble de vos attitudes et propos produisent la même impression.

Raffinez votre accueil

Chaque contact est une occasion pour vivre une expérience que vos clients – actuels ou potentiels – vont percevoir comme bonne ou mauvaise. Il va influencer l'idée qu'ils se font de vous et de vos services. Travailler en solo demande une solide organisation. Quand on exerce seul, il est nécessaire d'être au four et au moulin. Le pire est de paraître débordé. En permanence, vous devez soigner l'accueil de vos clients, le contact.

L'accueil téléphonique est un outil de travail à part entière. Il permet à la fois de prospecter, renseigner, vendre, accompagner ses clients et les fidéliser. Cela requiert beaucoup d'attention et de professionnalisme. Vos clients trouvent sans doute charmant que votre épouse (ou votre mari) réponde au téléphone en votre absence. Mais si vous n'êtes pas présent toute la journée, il existe des services de messagerie vocale ou de secrétariat à distance tout à fait performants et plus professionnels. Le contact par téléphone est l'occasion de marquer des points dans l'estime de vos clients. Car votre image est transmise aussi par le téléphone : nombre de sonneries, ton de votre voix, manière d'engager la conversation, façon de traiter les demandes, d'écouter, de prendre les rendez-vous ou de répondre aux réclamations. Et vous le savez, personne n'apprécie d'attendre. Trois sonneries, c'est l'impatience. Cinq sonneries, c'est l'abandon. Alors à vous de bien répondre, sans décrocher, ni accrocher.

Si pour votre activité vous utilisez le courriel, montrez-vous aussi vigilant et diligent. Ne laissez pas des messages en suspens et répondez dans les temps, sous peine de froisser vos clients.

Lorsque vous recevez à votre bureau, atelier ou cabinet, l'accueil physique est aussi à soigner, surtout dans les premiers instants du contact. C'est en vingt secondes que l'on se fait son opinion, sur une personne ou l'ambiance d'un rendez-vous. Cela ne laisse pas le droit à l'erreur. Surtout si c'est la première fois que votre client vous rencontre. Il risque de ne pas revenir si quelque chose lui a déplu. Si vous êtes occupé, ne le jetez pas dans une salle d'attente sombre, impersonnelle ou glacée et ne le faites pas attendre une demie heure. Ce moment a plutôt vocation à bien prédisposer votre visiteur, pas à l'incommoder. Si vous souhaitez le distraire avec la lecture de revues, celles-ci doivent être choisies avec soin. Les titres les plus appréciés sont en général ceux qui correspondent à votre activité, l'âge ou les centres d'intérêt de vos clients, à condition que ce ne soient pas des numéros de l'an passé. L'originalité n'est pas à négliger, avec des thématiques différentes (archéologie, philatélie, spiritualité, voyages, etc.). Cela peut éveiller la curiosité et renforcer l'intérêt pour vos services. Si l'accueil a été apprécié, la partie est presque gagnée.

Améliorez votre décor

Votre bureau, votre cabinet ou votre atelier n'est pas un magasin. Et pourtant certains détails contribuent à ce que vos clients s'y sentent bien. Votre décor participe de votre image à part entière. Il doit accompagner et faciliter vos prestations. Un aménagement étudié de votre décor peut augmenter la satisfaction de vos clients.

Pour l'améliorer, tout dépend bien entendu de votre activité. Selon votre profession, votre local a intérêt à être original et stimulant, authentique et gai, classique et réconfortant. L'important est de jouer sur la suggestion et de créer une ambiance spécifique pour favoriser le plaisir de venir, de vous retrouver, de vous consulter et de revenir.

66 Marie, tabacologue

En s'installant à son compte, Marie a fait un pari audacieux : faire participer ses clients à sa passion pour l'Inde. Au début, cela les a un peu dérouté. Style épuré, statues hindoues, ambiance ragas et encens. Elle les accueillait en saris et jouait avec les couleurs, toujours choisies en harmonie avec l'énergie de la journée. Elle les a séduits. Elle a réussi à fidéliser non seulement des personnes sensibles à son style mais aussi à gagner de nombreuses personnes qui apprécient de venir se soigner tout en se dépayasant un moment. Une façon de se libérer de son addiction et d'atteindre la sérénité.

Sans transformer votre intérieur, vos clients apprécient qu'il soit bien décoré et imprimé d'un style particulier. Que vous lui donniez une touche classique, rustique, techno, naturelle, exotique, l'important est de laisser une bonne impression d'harmonie et d'authentique, de donner envie de revenir ou d'en parler. Là, c'est le succès assuré.

Peu importe votre style, l'ambiance doit être conviviale et la tenue soignée, surtout dans la durée. C'est bien de passer un peu de musique ou de penser aux fleurs ou aux plantes vertes. Mais si vous les laissez mourir de soif, c'est du plus mauvais effet. Imaginez vos clients qui mois après mois voient le même ficus s'effeuiller lentement ou subissent la même rengaine dans votre salle d'attente. C'est la déprime assurée et la certitude qu'ils vont s'en aller avec l'idée que vous êtes négligent, insouciant et que vous vous laissez aller.

Au contraire, la meilleure attitude à adopter est d'arranger votre décor et de souvent le modifier. Sans bousculer les habitudes, il peut être salutaire de changer de décor de temps en temps. Il ne s'agit pas de tout repeindre du sol au plafond mais de temps en temps modifier la disposition des meubles, d'ajouter un tapis, un tableau ou un bibelot. Si tout reste identique, la lassitude et l'engourdissement s'installent insidieusement. Votre client se voit vieillir au fur et à mesure que la couleur de vos rideaux va pâlir. Au contraire, la nouveauté introduit la sur-

prise et la curiosité, donc l'intérêt. L'interruption dans la répétition, c'est le sentiment d'un bon coup de fouet. Vous y avez tout à gagner.

Conciliez vie professionnelle et privée

Le jour, vous gérez vos clients et votre chiffre d'affaires. Le soir, vous vous occupez de vous, de votre famille et vos amis. Deux vies à concilier, deux vies à réussir. En fait, il est préférable de bien les séparer, surtout quand vous exercez en solo et à domicile. Il est pour vous important de parvenir à bien maîtriser votre temps pour rester disponible. Pour qu'une vie ne vienne pas grignoter l'autre et tout gâcher. Alors quand vous travaillez, au milieu, il ne faut pas d'enfant, pas de conjoint, pas de chien, pas de chat, à moins que cela soit vraiment nécessaire.

Évitez de tout mélanger car vos clients risquent de ne pas apprécier. Abstenez-vous de régler vos problèmes personnels devant un client, de la réservation d'un hôtel pour votre prochain week-end à l'entretien de votre étang par votre jardinier, en passant par la négociation de vos agios avec votre banquier. Ne transformez pas votre salle d'attente en salle des ventes parce que vous venez d'hériter de votre regrettée grand-mère. Ne laissez pas de restes de votre déjeuner sur le coin d'une table, de paquets à poster dans l'entrée, ni de console de jeux sur votre bureau.



Un peu de privé dans le professionnel

Si vous pensez que cela améliore la relation avec vos clients, il est possible d'utiliser des signes extérieurs de vie privée dans votre vis professionnelle comme autant d'éléments de connivence, de reconnaissance ou de distance, selon l'effet que vous recherchez. Une photo de vos enfants introduit de la complicité. Un titre d'escrime accroché à côté de la porte d'entrée suggère que vous avez beaucoup de maîtrise. Un diplôme témoigne de l'acquisition de vos talents ou rappelle votre passage dans une école. Une photo personnelle prise sur le sommet du Mont Blanc évoque votre goût pour les défis. Tout dépend de votre clientèle.

Néanmoins il est toujours préférable de suggérer plutôt que d'imposer. Vos clients apprécieront mieux un splendide trophée gagné par votre

chien que de recevoir deux grosses pattes boueuses sur les genoux, même s'ils sont de fervents amateurs de canidés.

Vous le voyez, l'important est de tenter d'harmoniser votre vie professionnelle et votre vie privée, pour que l'une renforce l'autre. Votre activité ne peut qu'en profiter.

Cultivez la fidélité de vos clients

La clientèle libérale se fidélise, comme dans le secteur commercial. Si les techniques diffèrent, l'enjeu est identique. Garder un client coûte moins cher que d'en trouver un nouveau. Aussi il est primordial de renforcer l'intensité de la relation qui vous unit pour transformer les clients habituels en inconditionnels. Il n'est pas forcément question de proposer un programme de fidélisation sophistiqué. Il s'agit seulement de traiter chacun de vos clients comme s'il était unique pour éviter qu'il papillonne, s'égare ou s'évapore. Pour cela, il ne faut pas lésiner sur les moyens. Encore est-il nécessaire qu'ils soient appropriés à votre activité.

Pour que vos clients vous estiment, vous devez bien les connaître, vous montrer en permanence à l'écoute de leurs désirs et savoir vous adapter pour répondre immédiatement à leurs attentes. Il est important pour vous d'apprendre à décoder autant les attitudes que les propos. Quand vous pensez que cela en vaut la peine, proposez leur des services complémentaires. Cela est parfois une nécessité. Vos clients peuvent se trouver à court d'idée. L'important est de leur en suggérer pour les aider. C'est de votre offre que naît leur demande. Ensuite, vous gagnez leur fidélité en jouant la disponibilité. Cela passe par la souplesse de vos horaires, votre rapidité à agir et à réagir ou votre capacité à faire du sur-mesure.

Ensuite, pour garder le contact, vous pouvez envoyer une newsletter, un billet d'humeur périodique. Cela vous permet de mettre en avant vos réussites, valoriser votre indépendance, les informer de l'actualité de votre activité. Il est aussi possible

d'organiser ou de participer à des événements auxquels vous invitez vos meilleurs clients pour les rencontrer dans des circonstances para-professionnelles ou de les inviter à vous rejoindre sur un réseau virtuel que vous avez créé et que vous animez.

En prenant un peu de recul, il existe de nombreuses possibilités. Gardez bien le sens des opportunités. Mais l'important est toujours de développer une véritable relation de confiance. Fidéliser ses clients, ce n'est pas miser sur la séduction à tout prix. C'est tisser des liens au quotidien et les renforcer dans la durée, savoir se remettre en question et ponctuer la relation de petites attentions. Ouvrez-vous à eux. Vos clients ne reviennent vous voir que si vous avez su générer et ménager une relation chaleureuse, sans brusquer, ni déranger. Ainsi vous êtes capable d'anticiper leurs besoins et répondre à leurs moindres attentes.

Vous le comprenez bien, l'essentiel est d'apprécier vos clients. Ce qu'ils aiment chez vous est ce que vous aimez chez eux. Si vous les appréciez, ils vous apprécieront en retour et auront plaisir à venir vous consulter ou travailler avec vous. Donnez et vous recevrez. Telle est une loi du succès.

Embauchez un salarié

Votre activité marche bien. Au point que vous envisagez d'embaucher un salarié. Mais signer un contrat de travail n'est pas un acte anodin. Il l'est encore moins lorsqu'on signe en tant qu'employeur. Il en résulte des contraintes juridiques et des exigences financières. C'est une décision lourde de responsabilité. Aussi est-il nécessaire que vous vous décidiez en toute connaissance de cause, pour ne pas vous engager à la légère et vous voir condamner par le droit du travail ou crouler sous le poids financier. D'autant qu'à ces problèmes s'ajoutent la difficulté du choix de la personne. Il est primordial. S'il est réussi, il vous fera supporter bien des contrariétés. Et s'il est manqué, il transformera votre aventure en épopée.

Le choix de votre collaborateur

Que vous démarriez juste ou que vous soyez déjà installé, en recrutant un collaborateur, vous allez faire entrer une personne dans votre vie professionnelle. Rien ne vous y prédispose. Vous êtes habitué à travailler seul. Non que vous soyez un ours sauvage ou une louve solitaire. Mais en solo, vous vous êtes entraîné à tout faire, du commercial à la comptabilité en passant par la technique ou le marketing. Et vous avez peu le goût pour déléguer. Cependant, aujourd'hui il vous faut bien l'admettre : vous ne pouvez plus continuer seul. Vous avez besoin de quelqu'un pour vous aider, pour mieux assumer ou développer votre activité.

Le premier recrutement du solo est une décision importante. Elle ne peut être prise dans l'urgence. C'est sur vous qu'est concentrée l'intégralité de votre affaire. Il va vous falloir la partager. Ce n'est pas sans risque. Aussi avant de vous lancer dans la recherche, il est essentiel que vous définissiez bien vos objectifs et vos priorités. Et que vous vous posiez les bonnes questions. Vous voulez travailler avec qui ? Pour faire quoi ? À quel prix ? Une fois ceci établi, vous y verrez plus clair. Si votre budget est réduit, vous éliminez de votre champ de prospection les candidats expérimentés. Si vous avez besoin de démarcher de nouveaux clients, vous ignorez les comptables. Si vous voulez une secrétaire, vous n'allez pas embaucher une diplômée de l'École hôtelière.



Trouver le bon profil

Pas toujours évident de déterminer le profil de la personne avec qui vous souhaitez travailler. Pour davantage d'efficacité devez-vous choisir un alter ego ou une personnalité complémentaire ? Il est évident que l'autre apporte toujours de la diversité et de la richesse. Mais son caractère ne doit pas être trop éloigné du vôtre sinon vous risquez d'avoir du mal à communiquer ou à la longue de vous ennuyer. Si vous êtes un créatif distrait et que vous embauchiez un ordonné méticuleux, vos affaires gagneront en organisation mais vous risquez de vous retrouver à l'étroit. Si vous êtes un impétueux imaginatif et que vous recrutez un bouillonnant inspiré, la situation peut rapidement devenir ingérable. En

cas de complémentarité, il y a un risque de difficulté, en cas d'identité, de rivalité.

Tout est affaire de tempérament. Pensez surtout que vous allez passer toutes vos journées avec votre collaborateur (trice). Alors prenez votre temps, même s'il y a urgence, même si vous croulez sous le courrier en retard, même si vous devez faire face à une commande inattendue, même si vous sombrez sous les dossiers. Mieux vaut ne pas vous tromper car vous aurez à en subir les conséquences. Dites-vous bien qu'il s'agit avant tout d'une histoire de confiance. Laissez parler vos émotions et écoutez votre instinct.

“ Martin, conseil en cyberprospective

Du matin au soir et du soir au matin, Martin navigue sur la Toile en quête de nouveautés. Il passe son temps les yeux rivés à son écran d'ordinateur. Il fait toutes ses affaires sur Internet et n'émerge guère de la virtualité que pour manger. Si quelque chose le dépasse, c'est bien d'aller relever sa boîte aux lettres, en bas de son escalier. Rien ne l'ennuie plus que les formalités, les déclarations et autres corvées. Il s'est vite retrouvé aculé. Il y avait péril sur le site. Aussi a-t-il recruté Ludovic, jeune diplômé d'une école de commerce, un peu sérieux mais tellement consciencieux. Il lui a confié la gestion et les questions matérielles. Ludovic n'y connaît rien au Web et c'est tant mieux. Sinon ils seraient deux à être connectés à la virtualité. Il rassure et assure. Il gère la réalité. Pendant ce temps, Martin a tout le loisir de travailler.

Pour choisir votre futur employé, il ne s'agit pas de mener un interrogatoire policier mais de manière informelle, dans les limites de la courtoisie, tenter de cerner la personnalité de votre interlocuteur pour essayer de savoir si vous allez pouvoir faire équipe. La loi interdit d'ailleurs au recruteur de fonder sa décision sur des questions de race, religion, politique, mœurs sexuelles ou état de santé. Et surtout si vous en avez envie.

La première impression est souvent la bonne. Mais si vous vous trompez ou si vous avez des doutes, la période d'essai reste une bonne occasion de validation – ou d'invalidation – de votre choix. C'est votre session de rattrapage. Vous pourrez y apprê-

cier votre nouveau collaborateur en situation réelle. Testez-le sur les points où vous avez un doute. Mettez-le à l'épreuve, en y mettant les formes. Lui aussi peut décider de ne pas rester.

Le choix du contrat de travail

Le fait d'embaucher ne change en rien votre statut d'indépendant. Vous exercez toujours en solo au regard du droit fiscal et social. Cela crée seulement un certain nombre d'obligations, en votre nouvelle qualité d'employeur. Une fois sélectionné votre collaborateur, ne faites surtout pas l'économie d'un bon contrat de travail. Il s'agit de partir sur de bonnes bases.

Le contrat de travail est une question de négociation. Vous déterminez toutes les modalités nécessaires à votre collaboration, tout en veillant à rester dans la simplicité. Plus il y a de dispositions compliquées et plus il y aura d'occasions de se fâcher.

À l'embauche, vous avez le choix entre proposer un CDD (contrat à durée déterminée) ou un CDI (contrat à durée indéterminée). En pratique, le CDI relève du droit commun et le CDD est l'exception. Il n'est d'ailleurs possible que dans certaines circonstances et à certaines conditions. Dans les deux cas, vous devez accomplir plusieurs formalités, notamment la DUE auprès de l'Urssaf.

Le **contrat à durée indéterminée (CDI)** constitue un engagement sans limite, pas sans garde-fous. Il ne prévoit pas de terme mais il n'est pas plus risqué qu'un CDD de deux ans qui tourne mal. Et il ne coûte pas plus cher. Pour être efficace, il comporte un certain nombre de mentions et précisions. Il définit le poste et la nature des fonctions. Il indique la rémunération et le temps de travail. Il prévoit la durée de la période d'essai et les différents aspects de la collaboration.

Il est important d'élaborer avec soin le contrat que vous allez signer et faire signer. Si la loi n'impose aucun formalisme, un contrat peut être préférable à une simple lettre d'engagement car il suppose la signature des deux parties. C'est loin d'être symbolique. Chacun s'engage pleinement dans la relation.



Mentions obligatoires du contrat de travail

Le contrat doit comporter un certain nombre de mentions pour être valable et sûr :

- l'identité des parties ;
- la description sommaire du travail, le titre ou les fonctions ;
- la date de début du contrat ;
- le lieu de travail ou la zone géographique ;
- la durée du travail et les horaires ;
- la rémunération et les conditions d'augmentation ;
- la durée des congés payés ;
- la durée du contrat et les conditions de rupture ;
- éventuellement les conditions et obligations particulières, une clause d'exclusivité, une clause de non-concurrence, les divers avantages en nature ou le remboursement des frais professionnels.

En outre, il est recommandé de préciser la durée de la période de préavis et les conditions particulières de travail si votre activité l'exige. Après la période d'essai, le contrat s'applique jusqu'à ce survienne une rupture entre les parties. Vous pouvez licencier votre salarié pour raisons économiques (en cas de baisse d'activité) ou pour un motif sérieux et réel, une faute professionnelle par exemple.

Dans le cadre de ses fonctions, votre nouveau collaborateur s'engage à exécuter consciencieusement son travail, à respecter vos directives, à faire preuve de loyauté et de discrétion. Il s'oblige au secret, dans la mesure où vous y êtes pénalement tenu vous aussi.

Une fois votre collaborateur embauché, vous pouvez apporter des modifications à son contrat, à condition qu'il ne s'agisse pas de modifications substantielles telles que l'affectation à des fonctions éloignées de la qualification, la réduction de la rémunération. Si vous changez de statut juridique, c'est-à-dire si vous transférez votre activité à une société, si vous vendez votre affaire, les contrats de travail en cours subsistent entre le nouvel employeur et les salariés de l'entreprise, dans les mêmes conditions, en conservant tous les droits et obligations (C. trav. art. L. 122-12.2). Aussi il est inutile de recourir à de tels artifices si vous

voulez vous débarrasser d'un employé récalcitrant. Autant lui signifier plus directement et le licencier.

“ Isabelle, conseil en propriété industrielle

Isabelle est installée depuis trois ans. Son cabinet marche bien, trop bien. Seule, elle passait son temps à courir et commençait à ne plus assurer. Aussi elle a décidé d'embaucher. Bien sûr cela représentait un coût pour ses finances. Mais elle a supprimé tous les frais d'intendance : boîte postale, permanence téléphonique, honoraires du comptable, coursiers... Et elle a recruté Sophie. 22 ans. Diplômée de comptabilité. Dégourdie. C'est sa première salariée. Elle est donc exonérée de charges patronales pendant deux ans. Cela donne le temps de s'organiser. Sophie lui fait sa comptabilité, son courrier, s'occupe de ses déclarations. Elle lui gère ses rendez-vous et négocie avec son banquier. Elle commence même à faire des recherches d'antériorité. Isabelle peut désormais se consacrer davantage à ses clients.

Si vous ne souhaitez ou ne pouvez vous engager sur une durée indéterminée, il vous reste à embaucher en **contrat à durée déterminée (CDD)**. Ce type de contrat ne saurait servir de test avant une embauche définitive. Son recours est limité par la loi. Vous ne pouvez le proposer que dans certains cas, soit dans le cadre des mesures tentant à favoriser l'emploi ou assurer la formation professionnelle, soit pour faire face à un accroissement temporaire de votre activité habituelle. Il s'agit principalement :

- de l'exécution d'une tâche occasionnelle, définie et non durable qui ne relève pas normalement de votre activité ;
- de travaux urgents dont l'exécution immédiate est indispensable pour prévenir des accidents ;
- de la survenance d'une commande exceptionnelle pour l'exportation ;
- de l'accroissement temporaire d'activité correspondant à une période de pointe (fêtes de fin d'année, vacances).

Les autres possibilités concernent le remplacement d'un salarié absent, sur une longue période (maladie, maternité, congé sabbatique, etc.), les travaux saisonniers, les activités où ce recours résulte d'un usage constant et reconnu.

Hors ces cas précis, la loi interdit le recours à un CDD pour un emploi permanent. Si vous embauchez un salarié en CDD pour un motif non autorisé par la loi, vous encourez une amende de 3 800 € voire du double en cas de récidive (C. trav. art. L. 152-1.4).

La gestion des contraintes liées à l'embauche

En embauchant, vous allez être soumis à certaines **contraintes** administratives et financières (paiement des cotisations sociales, de la taxe sur les salaires, etc.), en plus de la gestion de votre collaborateur. Vous déclarez l'embauche de votre premier salarié à l'Urssaf, dans les huit jours précédant l'embauche pour la déclaration nominative préalable et au moment de l'entrée en fonction de votre salarié pour la DUE. Vous en recevez un accusé de réception de l'administration que vous donnez à votre employé pour justifier des démarches que vous avez accomplies pour lui. Ensuite, vous devez tenir un registre du personnel où vous portez tous les renseignements concernant votre ou vos salariés : nom, prénom, nationalité, sexe, date de naissance, adresse, qualification, fonctions, date d'entrée et de sortie. Ce document retrace la vie salariée de votre entreprise et atteste des recrutements que vous avez réalisés. Il est notamment indispensable pour la demande des exonérations auxquelles vous avez droit. Vous avez l'obligation de le conserver cinq ans. Si vous ne le tenez pas à jour, vous risquez une amende de 760 € par salarié oublié ou élué.

Enfin, vous avez l'obligation de tenir un livre de paie et de remettre, à l'occasion du paiement de chaque salaire, un bulletin de paie. Chaque bulletin comporte un certain nombre de mentions obligatoires, telles que les éléments permettant d'identifier l'employeur (nom, adresse, numéros Siret, Urssaf, APE) et ceux concernant le salarié (nom, adresse, emploi, numéro de sécurité sociale), la référence à la convention collective dont vous dépendez, le montant du salaire brut, la période d'emploi, l'intégralité des charges salariales et patronales à déduire et à payer, le montant à payer, le mode et la date de règlement. Vous indiquez en outre sur le bulletin de salaire que

le salarié doit le conserver sans limitation de délai. Quant à vous, il vous faut garder tous les bulletins de salaire versé pendant trente années.

Vous avez embauché un collaborateur, un assistant pour faire face à un surcroît de travail ou pour développer durablement votre affaire. Cela a un prix. Évaluez-le bien pour que son embauche ne fragilise pas vos finances. Car le recrutement d'un collaborateur risque de doper votre activité mais il va aussi entraîner des charges et des contraintes supplémentaires, à la fois financières et matérielles, en plus du salaire à payer. C'est pourquoi c'est une décision à bien peser. Vous devez faire le rapport entre le surcroît de chiffre d'affaires que vous espérez et le coût réel qu'il va occasionner. C'est à mesurer avec le bénéfice d'un certain nombre d'allègements et d'exonérations si vous embauchez. À vous de calculer à combien vous revient votre salarié, dans votre cas particulier.

@ Liens utiles

Embauche

www.due.urssaf.fr

www.letese.urssaf.fr

www.net-entreprises.fr

www.travail-solidarite.gouv.fr

Information

www.pme.gouv.fr

www.vosdroits.service-public.fr

Ministère de l'Économie

www.impots.gouv.fr

www.entreprises.gouv.fr

Chapitre 9

Prévoyez la cession de votre activité

Vous trouvez la question prématurée. Pourtant elle n'est pas déplacée. Certaines précisions sur la cession ou l'arrêt de votre activité vont d'ores et déjà vous éclairer sur les précautions à envisager dès maintenant. Un jour, vous aurez envie de prendre votre retraite, céder votre activité en plein succès ou vous arrêter pour créer une autre activité. Alors autant savoir comment vous y préparer pour réaliser cette opération sans heurt et profiter pleinement des fruits de votre labeur.

La préparation de la cession de votre activité

Les artistes ménagent leur sortie et les solos préparent leur départ. Alors n'abandonnez pas ce moment au hasard. La valeur d'une entreprise dépend en partie de son bilan. Pour gérer votre activité avec prudence et clairvoyance, vous devez toujours apprécier l'opportunité de l'inscription de vos biens à votre actif professionnel. Au moment de l'acquisition d'un bien, qu'il soit mobilier ou immobilier, vous avez en principe la liberté de l'affecter ou non à votre patrimoine professionnel. C'est une décision de gestion opposable à l'administration. Mais cette opération est lourde de conséquences fiscales.

Tous les biens affectés à l'exploitation de votre activité vont vous permettre de récupérer la TVA, d'en déduire les charges et de les amortir. En contrepartie, la plus-value réalisée en cas

de cession ou d'arrêt de votre activité est impossible. Dans le cas contraire, si vous ne les affectez pas comptablement à votre activité, ils échappent à la taxation. Mais vous en assumez personnellement la charge pour l'acquisition, l'entretien et le remplacement. Ils ne viennent pas en déduction de vos résultats et vous n'êtes pas taxé dessus.

La plus-value s'apprécie à la vente de votre entreprise ou à l'arrêt de votre activité. Elle représente l'éventuel solde positif entre la valeur comptable de votre actif professionnel et son prix de vente ou sa valeur vénale au jour de sa sortie de votre actif professionnel. Or la valeur comptable dépend de la valeur de votre bilan, c'est-à-dire des biens inscrits à l'actif. Du fait de la technique de l'amortissement, un bien ne vaut comptablement plus grand chose. La plus-value qui en résulte peut donc atteindre des sommes considérables. À vous de faire votre calcul pour déterminer s'il est avantageux d'inscrire ou non des biens à votre actif professionnel. Car toute décision a une incidence à plus ou moins longue échéance, à l'occasion de la cession ou de l'arrêt de votre activité.

La cession de votre activité

Qu'elle que soit votre profession, votre activité a une valeur marchande et vous pouvez la vendre. Vous réalisez un chiffre d'affaires, il se monnaie. Cela surprend bien que cela soit évident. Certes une activité libérale est conditionnée par la personnalité et les talents de celui qui l'exerce. Pourtant un savoir se transmet. Un art se révèle. Une pratique s'enseigne. Et une clientèle a de la valeur. Dans la famille des libéraux, on met les formes. La clientèle ne se cède pas, elle se présente. Et les autres éléments de votre activité se négocient.

La cession de l'activité est une question cruciale pour le solo libéral. Vous vous êtes installé. Vous avez investi. Vous vous développez et profitez des profits de votre activité. Mais peut-être un jour aurez-vous intérêt à vous arrêter, envie de prendre votre retraite, besoin de rentrer dans vos investissements. Ou désirez-

vous aujourd'hui reprendre une activité existante plutôt que d'en créer une nouvelle. Alors vous avez besoin de savoir quelles sont les règles de cession, d'achat ou de transmission.

Les libéraux sont propriétaires d'un fonds libéral, comme le sont les commerçants et les artisans. Aussi votre clientèle peut faire l'objet de transaction (Cass. 1^{re} civ. 7 novembre 2000. Woessner c/Sigrand).

Les méthodes d'évaluation de votre activité

Pour vendre ou acheter, les méthodes d'évaluation d'une activité libérale sont identiques. Les intérêts d'un acheteur ou d'un vendeur convergent totalement. Les deux en attendent le meilleur prix, sauf qu'ils n'ont peut-être pas la même conception du « meilleur ». Il s'agit pour vous d'évaluer globalement la valeur de votre activité puis d'y ajouter la valeur des différents éléments de votre actif professionnel. Ces notions ne sont pas toujours facile à appréhender.

En général, la valeur de cession d'une activité correspond à un certain pourcentage du chiffre d'affaires moyen des trois dernières années. La valeur oscille entre 50 et 70 % de ce chiffre d'affaires. Le pourcentage est en fait déterminé par approximation selon la loi de l'offre et de la demande et la particularité de chaque affaire. Une estimation très fine est obtenue grâce à une analyse méthodique des postes de recettes et de dépenses, du chiffre d'affaires, du renouvellement de la clientèle et du bénéfice réel, qui correspond à votre capacité d'autofinancement.

Il s'agit donc d'appréhender le chiffre d'affaires réel – celui qui est déclaré – et la structure des résultats. Cette méthode est beaucoup plus fiable que l'évaluation par les bénéfices. Car ces derniers correspondent à ce qui reste après déduction des charges fiscales. Mais toutes les charges ne sont pas déductibles et la notion de bénéfices peut être extrêmement variable selon les méthodes comptables retenues.

Pour affiner la valeur, vous devez ensuite analyser la structure des recettes : examiner si la probabilité de les continuer est forte, moyenne, faible, si la clientèle est restreinte (client unique, contrats d'exclusivité) ou étendue (pas de potentiel de

66 Dorothée, dentiste

Après avoir fait de nombreux remplacements et soigné par monts et par vaux, Dorothée cherche à s'installer. Elle trouve un cabinet à reprendre. Le confrère est sympathique, le chiffre d'affaires intéressant, le bénéfice conséquent mais le prix demandé exorbitant. Elle est pourtant intéressée. L'affaire semble bien placée et il est peut-être possible de négocier. Mais le vendeur est intraitable. De plus, il prétend son chiffre d'affaires largement sous-évalué.

Mais Dorothée n'est pas dupe. D'ailleurs elle n'en a pas vraiment les moyens. Elle décide de consulter un conseil en création d'entreprise pour la guider dans son installation. Et bien lui en a pris. Après visites sur les lieux, examen du trafic de clientèle pendant quelques jours et analyse minutieuse de la comptabilité et des déclarations fiscales, il est apparu clairement que le prix demandé était injustifié. L'affaire en or se métamorphosait en affaire en toc. Dorothée a alors décidé de s'installer en création. Elle a démarré plus lentement mais aussi plus sûrement. Le conseil avisé d'un professionnel lui a permis d'éviter de se lancer dans une mauvaise affaire. Aujourd'hui son cabinet ne désemplit pas.

développement, sur-côte), si la clientèle est récente ou ancienne, si les recettes sont en progression, stagnation ou régression, si vous allez (ou si votre successeur va) avoir les mêmes activités ou si vous allez en créer de nouvelles. Au niveau des dépenses, la même démarche est adoptée avec l'analyse de chaque poste comptable : les cotisations sociales et l'étendue des garanties (large, moyenne, restreinte), les dépenses de salaires et les charges salariales (existence de salariés à reprendre), les frais de déplacement, de réception, de gestion, d'assurances, les frais généraux, etc. À ce stade, vous pouvez estimer le bénéfice réel par rapport à ce que vous dépenseriez ou à ce que votre successeur dépensera, selon ses besoins propres. Avec cette approche, la valeur de la clientèle est estimée entre une fois et demi à deux fois le bénéfice.

La valeur de votre mobilier et de votre matériel, si vous les cédez aussi, est plus aisée à définir. L'usage est de retenir la valeur vénale, c'est-à-dire une estimation obtenue en cas de vente ou la valeur comptable, si les biens sont récents.

Le droit de présentation de la clientèle

On parle à tort de cession ou de rachat de clientèle. En fait le libéral peut tout au plus négocier un droit de présentation de sa clientèle. Tout est dans les formes.

La jurisprudence s'entend à estimer que la clientèle libérale ne tient qu'à la personnalité du praticien et aux liens qui l'unissent à lui. Dans le secteur commercial, la clientèle est attachée aux produits plus qu'au vendeur. La relation libérale étant fondée sur l'intuitu personae, toute cession de clientèle paraît exclue. En revanche, elle peut être présentée. L'important est que le client demeure libre dans sa relation.

Le droit de présentation à la clientèle peut être exercé par tout libéral qui dispose d'une clientèle et qui envisage d'arrêter son activité. Il est préférable que les modalités d'exercice de ce droit soient déterminées par écrit dans un contrat accepté par les deux parties. Ce contrat décrit les modalités que prend la présentation (lettre circulaire, présentation physique...) et le prix payé en contrepartie.

L'accord doit être enregistré et le montant de la transaction est soumis aux droits d'enregistrement si le montant est supérieur à 23 000 €. Le présentateur est taxé pour la plus-value qu'il réalise. Si sa clientèle a été entièrement créée par lui-même, la plus-value est assise sur la totalité de la valeur de la clientèle cédée. Si la clientèle avait déjà été cédée, même s'il ne s'agit plus des mêmes personnes, la plus-value est calculée sur la différence entre la valeur d'achat et la valeur de cession.



Barème des droits d'enregistrement de cession de clientèle

Fraction du prix (€)	Imposition
Inférieure à 23 000	125 €
comprise entre 23 000 et 107 000	3 %
comprise entre 107 000 et 200 000	3 %
supérieure à 200 000	5 %

La cession des autres éléments

La présentation de la clientèle s'accompagne souvent de la cession des autres éléments de l'activité : immobilier, matériel, mobilier, documentation. Ils font chacun l'objet d'un contrat de vente classique, de gré à gré. Si les locaux sont occupés au titre d'un bail professionnel, le droit au bail peut également être cédé. Pour les locaux mixtes – mi professionnel, mi-privé –, le bailleur doit autoriser la cession du droit.

La cession des éléments de l'actif professionnel est soumise à la taxation des plus-values si vous en réalisez.

L'incidence fiscale de la cession de votre activité

Pour les biens inscrits à votre actif professionnel, la vente n'a pas les mêmes conséquences si vous exercez votre activité en individuel ou en société.

La vente d'une entreprise individuelle (ou de ses éléments) déclenche l'imposition immédiate des bénéfices non encore taxés et la taxation des plus-values de cession. Vous disposez de soixante jours pour déposer au fisc une déclaration de résultats et de plus-values. Il vous sera demandé d'acquitter un impôt provisoire venant ensuite en déduction du montant total d'IR établi sur l'ensemble des bénéfices de l'année de cession. En ce qui concerne les plus-values, vous en serez exonéré si le montant de votre chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas 90 000 €, à la condition que vous exerciez depuis plus de cinq ans¹. Sinon, vos plus-values à long terme (biens détenus depuis plus de 2 ans) sont taxées au taux de 31,1 % (19 % plus 12,1 % de prélèvements sociaux) et vos plus-values à court terme (biens détenus depuis moins de 2 ans) sont intégrées dans votre déclaration de bénéfices et imposées à l'IR. Les conséquences fiscales sont identiques si vous ne vendez pas votre activité mais simplement l'arrêtez.

1. Les plus-values concernant les biens immobiliers bâtis ou non bâtis affectés à l'entreprise sont imposées après un abattement de 10% pour chaque année de détention. CGI art. 151 septies.

Mais si vous cédez votre activité pour prendre votre retraite, les plus-values que vous réalisez sont exonérées. Pour ce faire, vous devez avoir exercé votre activité pendant plus de cinq années et fait valoir vos droits à la retraite soit dans l'année suivant la cession, soit dans l'année précédant la cession. Que vous exerciez votre activité en entreprise individuelle ou en société, à condition de détenir plus de 50% des droits de vote (CGI art. 151 septies A et 150-0 D ter). Si tel n'est pas le cas, l'apport de l'activité à une société suivi de la cession des titres peut se révéler plus économique fiscalement. Il échappe à tout droit d'apport si l'acquéreur prend l'engagement de conserver les titres pendant cinq ans. Passé ce délai, la cession des titres est taxée à 5 % pour les parts sociales, si la cession est constatée par un acte.

Pour une activité libérale exercée en société, la vente des titres entraîne la taxation des plus-values et l'exigibilité de droits de mutation. La plus-value réalisée est imposée au taux de 31,1 % (19 % plus les prélèvements sociaux), s'il s'agit d'une plus-value à long terme pour les sociétés soumises à l'IR. Des droits de mutation sont en outre exigibles à la charge de l'acquéreur. Ils s'élèvent à 5 % pour la cession de parts sociales.

Dans le cadre d'une société, l'avantage essentiel demeure la possibilité de cession progressive des parts ou des actions, pour en étaler le coût, alors que la cession d'une entreprise individuelle ne peut être réalisée qu'en une seule fois. Autant de paramètres à évaluer très tôt. Car tout changement de structure ou d'option en cours d'activité a un prix. Et celui-ci s'alourdit d'autant plus que votre affaire fleurit.

Faire face aux difficultés financières

Si votre démarrage n'est pas conforme à vos prévisions (si elles étaient réalistes), si votre développement est en deçà de vos espérances ou si vous connaissez de réelles difficultés financières, il est préférable de ne pas attendre que les ennuis s'accroissent et vous submergent. Si le client se fait rare et malgré

tous vos efforts, la rentabilité se fait attendre, mieux vaut tout arrêter que de laisser une situation pourrir et les dettes s'amonceler. Une entreprise difficile interrompue à temps hypothèque moins durablement votre avenir. Il s'agit de déclarer au plus tôt la cessation de votre activité pour que cessent de courir les échéances fiscales et sociales. L'essentiel est de limiter les dégâts pour vous permettre de repartir dans une autre direction plus favorable. Votre capacité à créer est ainsi préservée.

Si votre situation financière est plus préoccupante, si justement vous ne pouvez déjà plus honorer vos échéances, vous ferez dans certains cas l'objet d'une procédure de redressement judiciaire. Pour le libéral en individuel, le dépôt de bilan est impossible. Les créanciers le poursuivent sans fin (ou presque) jusqu'à l'obtention d'un paiement, sur ses biens professionnels mais aussi sur son patrimoine privé et celui de son conjoint si une décision de justice les y autorise. Parfois, le recours au redressement civil est une solution avantageuse, si vous faites l'objet d'une procédure de sur-endettement.

En revanche, si vous exercez sous la forme d'une société (EURL, SELU, SCP), vous pouvez déposer votre bilan auprès du tribunal de grande instance. Après votre déclaration de cessation de paiements, commence une phase d'observation pendant laquelle vous continuez votre activité mais les poursuites individuelles de vos créanciers sont suspendues pour un temps. Cela vous donne la possibilité de vous remettre d'aplomb ou de vous refaire une santé, si cela est possible. Ensuite, le liquidateur procède à l'apurement du passif, c'est-à-dire qu'il paie les dettes avec l'actif disponible. Et une fois cette opération réalisée, si vous n'avez pas commis de faute lourde ou d'escroquerie, et même si toutes les dettes n'ont pas été payées, les poursuites sont éteintes. Et vous repartez de zéro.

Toutefois, les investissements d'un libéral qui s'installe sont souvent limités et les contraintes qu'implique la gestion d'une société sont peut-être disproportionnées. Ne créez pas une société pour échapper à des risques de faillite hypothétiques. Il vaut mieux consacrer votre énergie à développer et bien gérer votre activité. Agissez avec prudence. Réagissez au bon moment. Et vous ne devriez pas en arriver à de telles extrémités.

Les formalités d'arrêt de votre activité

Vous avez vendu vos locaux, cédé votre clientèle, négocié votre mobilier et troqué le matériel. Vous vous croyez libre de partir sans coup férir. Non. Il vous reste encore quelques formalités à accomplir avant de tout arrêter.

Tant que vous n'avertissez pas l'administration, vous êtes toujours en activité. Vous pouvez bien céder tous les éléments de votre affaire, ne plus rien avoir pour travailler, le fisc et l'Urssaf vous considèrent encore en exercice tant que vous ne leur signifiez pas le contraire. Et à juste titre. Vous pouvez très bien présenter votre clientèle de généalogiste et vous réinstaller comme psychanalyste si votre formation vous le permet. Il est donc impératif d'avertir tous les organismes sociaux et fiscaux de votre décision de cessation de votre activité indépendante.

La déclaration de cessation d'activité est une formalité en tout point similaire à la déclaration de début d'activité (formulaires à télécharger sur www.pme.service-public.fr). Elle est à accomplir auprès de l'Urssaf dont vous dépendez. Contactez votre organisme dans les quinze jours qui suivent la date à laquelle vous décidez de vous arrêter. Il se charge de répercuter votre déclaration auprès des différentes administrations. Vous devez ensuite vous radier des registres professionnels sur lesquels vous étiez inscrit, selon votre activité. Et vous voici libre pour commencer une nouvelle vie.

@ Liens utiles

Formalités

www.lautoentrepreneur.fr
www.pme.service-public.fr
www.urssaf.fr

Ministère de l'Économie et de l'Industrie

www.impots.gouv.fr
www.entreprises.gouv.fr
www.pme.gouv.fr

Conclusion

Aujourd'hui, démarrez en solo. Vous avez désormais la plupart des réponses aux questions que vous vous posez et êtes assuré de mettre tous les atouts de votre côté. Vous connaissez les astuces de votre statut fiscal et social d'indépendant et pouvez en limiter les inconvénients. Vous allez profiter de toutes les aides et les exonérations auxquelles vous avez droit pour stimuler votre création. Vous savez comment réaliser les bons arbitrages pour bien gérer votre activité. Et vous êtes décidé à prendre toutes les garanties nécessaires et vous assurer pour vous protéger et préserver votre avenir et celui des êtres que vous aimez.

L'aventure en solo est souvent mouvementée. Elle est parfois risquée. L'important est surtout de ne pas être encastré et de toujours rester manœuvrant. Il vous faut employer tous les moyens pour très vite développer votre activité et atteindre un niveau de rentabilité satisfaisant. Alors dès maintenant, fixez-vous des objectifs raisonnables, envoyez toute la voile et tenez bien la barre. Soyez persévérant, endurant et surtout confiant. Si vous maîtrisez une expertise, possédez un don, détenez un savoir, croyez-y et foncez. Et fuyez les énergumènes de mauvais augure toujours prompts à vous dire que votre secteur est saturé et que vous n'allez pas y arriver. Avec un horizon presque illimité, l'océan libéral ne demande qu'à être exploré et vous faire connaître le succès.

Index

A

Actif professionnel 102, 124
Action en recouvrement 137
Activité à domicile 47
Activité commerciale 17
Activité libérale 14, 18
Activité libre 21
Activité réglementée 20
Aides à la création 52, 68
Allocation d'interruption d'activité 76
Allocation de repos maternel 76
Amortissement 109
Association de gestion agréée 111
Association loi 1901 35
Assurance 148
Assurance chômage 67
Assurance maladie 74, 75
Assurance pertes d'exploitation 154
Auto-entreprise 29

B

Bénéfice 101
Bénéfice imposable 101
BIC 95
BNC 94

C

Calendrier social 88
Capital personnel 172
Centre d'affaires 48
Cession d'activité 187
Charges 106
Clientèle 178
Communication 165, 172, 178
Complémentaires 81
Comptabilité 139
Compte bancaire 51
Congé création 68
Congé maternité 76
Congé sabbatique 69
Conjoint 36, 80, 84, 96, 109, 158, 159, 161
Conjoint collaborateur 36
Conjoint salarié 37
Contrat à durée déterminée 184
Contrat à durée indéterminée 182
Contrat de prestation 19, 130
Contrat de travail 19, 182
Contribution économique territoriale 120
Contrôle fiscal 125
Contrôle social 89

Cotisation foncière des entreprises 120
Cotisations sociales 74, 85, 86, 94, 160
CRDS 88
CSG 88

D

Déclaration contrôlée 100
Déclaration d'activité 62
Déficit 112
Dépenses professionnelles 106
Devis 135
Domicile 47
Domiciliation 48
Droit aux prestations sociales 85
Droit de présentation de clientèle 103, 191

E

Embauche 180
Emploi du temps 169
Entreprise individuelle 26
Entreprise individuelle à responsabilité limitée 28
Essaimage 6
Europe 22
Exonérations sociales 69
Exportation 115

F

Facture 134
Financement 52
Formalités 62, 195
Formation 76
Frais généraux 59, 102, 110
Frais professionnels 106
Franchise de TVA 117

G

Gestion 127
Gestion agréée 111

H

Hébergement 48
Honoraires 30, 133

I

Idées 60
Immatriculation sociale 67
Immobilisation 59, 187
Impayés 136, 138
Impôt 93
Indépendant 26, 65
Insaisissabilité 157
Internet 55
Invalidité 75, 76, 152
IR 94, 113, 160
IS 94
ISF 124

L

Liberté d'entreprendre 20
Litiges 144
Local professionnel 49

M

Maladie 152
Matériel 59
Médiation 144
Micro-entreprise 97
Mobile 54
Modalités de règlement 132

O

Offre de service 42, 128
Outsourcing 6, 19

P

Pépinière d'entreprises 48
Plus-values 103, 143, 192
Portage 30
Présentation de la clientèle 191
Prévoyance 152
Protection 60
Protection sociale 66
Provisions 102

R

Recettes professionnelles 105
Régime déclaration contrôlée 100
Régime matrimonial 160, 161
Régime micro-entreprise 97, 99
Rémunération 94, 132, 133, 164, 167
Rentabilité 42, 163, 169, 170
Reprise 45, 188
Responsabilité civile 24
Responsabilité civile professionnelle 106, 148
Responsabilité financière 27, 32, 50
Responsabilité pénale 24
Résultats 101
Retraite 77, 81
Risques 147

S

SARL 31
SAS 33
Secret professionnel 24, 140
SEL 31
SELU 32
Seuil de rentabilité 42
Statut du conjoint 36
Statut juridique 11
Statut social 65, 74

T

Tarifs 168
Taxe foncière 123
Téléphone 54, 174
Tribunaux 144
TVA 105, 108, 114, 116, 117, 134

V

Valeur de cession 189
Vic privée 177
Voiture 59, 107

W

Web 55

Retrouvez l'auteur et d'autres ressources
pour créer, promouvoir et développer votre activité sur
www.chambaud.net



Pour l'éditeur, le principe est d'utiliser des papiers composés de fibres naturelles, renouvelables, recyclables et fabriquées à partir de bois issus de forêts qui adoptent un système d'aménagement durable.

En outre, l'éditeur attend de ses fournisseurs de papier qu'ils s'inscrivent dans une démarche de certification environnementale reconnue.

55855 - (I) - (1,5) - OSB 90° - STY - MLN

Achevé d'imprimer sur les presses de
SNEL Grafics sa
Z.I. des Hauts-Sarts - Zone 3
Rue Fond des Fourches 21 - B-4041 Vottem (Herstal)
Tél +32 (0)4 344 65 60 - Fax +32 (0)4 286 99 61
janvier 2011 - 52621

Dépôt légal de la 1^{re} édition : 2^e trimestre 2000
Dépôt légal : janvier 2011

Imprimé en Belgique

5^e édition



Entrepreneurs

Réussir son activité en solo

Métiers du Conseil, de la Formation et des Services

Vous avez une idée d'activité de conseil, expertise, formation ou service. Si vous maîtrisez un art ou un savoir, lancez-vous en solo.

Cet ouvrage fait le point sur tous les aspects – juridiques, déontologiques, pratiques, fiscaux, sociaux – qu'un solo doit connaître pour s'installer et faire prospérer son activité. Il vous permettra :

- de **choisir** le statut juridique adapté (EI, EIRL, EURL, auto-entreprise, SASU, etc.) ;
- d'**acquérir** l'esprit solo, savoir vous **vendre** et **défendre** vos prestations ;
- de **connaître** vos obligations fiscales et sociales ;
- de **mieux gérer**, prendre les garanties utiles pour **sécuriser** votre activité.

Démarches, aides à l'installation, statut juridique, régime d'imposition, couverture sociale, assurances, cotisations sociales, embauche, responsabilités, etc., cette **5^e édition**, entièrement mise à jour, répond de manière concrète à toutes les questions que vous vous posez avant de **franchir le pas en solo**.



Véronique Chambaud

Docteur en droit, spécialisée en droit fiscal et droit des affaires, elle se

consacre à la création et la gestion d'entreprise depuis plusieurs années. Conseil et formatrice, elle accompagne créateurs et (futurs) entrepreneurs dans la réalisation de leur projet d'activité.

www.chambaud.net

- Les +**
- De nombreux témoignages de solos.
 - Le nouveau statut EIRL.
 - Les liens Internet utiles.



6642730

ISBN 978-2-10-055855-1



DUNOD

www.dunod.com